الاقتصاد والأعمال

Al-Iktissad Wal-Aamal

ARAB BUSINESS MAGAZINE

Issue 257 / Year 23 / May 2001

أيار / مايو 2001 / السنة الثالثة والعشرون / العدد 257



عبد الله بن فيصل:
ثمار الإنفتاح السعودي على الإستثمار الأجنبي

الإنتفاضة تهدد أسهم التكنولوجيا الإسرائيلية

نزاع فورد - كلداري: حرب "وكالات" جديدة

الملتقى الإقتصادي العربي في برلين

"كيوتيل": خدمات جديدة قريباً على الشاشة

عُمان: القطاع المصرفي لا يحتاج للدمج

إختيار
بيرس بروسنان

المثل بيرس بروسنان يختار
سيماستر بروفشينال



الغرف العربية و" الاقتصاد والأعمال"

إنه لشرف كبير أن يتاح لنا الاحتفاء بالأخوة العرب المشاركين في اجتماع مجلس الاتحاد العام لغرف التجارة والصناعة والزراعة في البلاد العربية في بيروت. إنه احتفاء بأشقاء وأصدقاء وبأفراد أسرة واحدة، هي مجتمع الغرف أبناء مجتمع القطاع الخاص العربي ولا أبالغ إن قلت أن "الاقتصاد والأعمال" تكاد تكون جزءاً من الغرف العربية مثلما أن الغرف هي جزء منها ومن كيانها.

و"الاقتصاد والأعمال" هي ربما أول مجموعة للإعلام الاقتصادي تأسست كمشروع عربي مشترك وتطورت قاعدة مساهميها مع الوقت لتصل إلى نحو 50 مساهما يأتون جميعهم من القطاع الخاص العربي وقياداته بما في ذلك بعض إخواننا من أركان الغرف العربية نفسها. ولهذه الصلة العضوية بيننا وبين القطاع الخاص أهمية كبيرة لأنها هي التي تفسر درجة الالتزام الذي أظهرته المجلة (التي تحولت في ما بعد إلى مجموعة متكاملة) في دعم قطاع الأعمال والدفاع عنه. هذا في وقت كان القطاع الخاص متهما ومحاربا ورجل الأعمال يخاف حتى الإفصاح عن صفته وعمله وسط ضوضاء الالفاظ والمناخ المعادي لقيم الثروة والنجاح والتميز الشخصي.

وعندما نذكر "الثروة" فإننا لا نقصد الثراء المادي فقط بل نقصد أيضا الثراء المعنوي والحضاري أي الإنسان العربي العادي وحقه في العمل والصحة والتعليم والحياة الحرة الكريمة، أي أن "الاقتصاد والأعمال" دعمت المبادرة الخلاقة ومفاهيم الحرية والشفافية باعتبارها حقاً للجميع وباعتبارها اهم شروط التقدم. وبهذا المعنى فإننا كمؤسسة خاصة كنا -ولا نزال- أمناء على تراث الغرف وقدمنا ربما مثالا جيدا على الدور المتواضع ولكن المهم الذي يمكن للمؤسسة الخاصة أن تلعبه في حياة المجتمعات والأوطان.

لحسن الحظ اجتزنا معا تلك المرحلة الصعبة أو ربما معظمها وشهدنا سوية تحقق الكثير من الأهداف التي جاهدنا في سبيلها كل بوسائله الخاصة، الغرف بوسيلة التنظيم والوعي والموقف والعناد في الحق ونحن بوسيلة نشر المعلومات (والمعلومات هي أمضى سلاح في عصرنا) وتوفير المنبر الحر للقطاع الخاص ليعبر عن آرائه وتجاربه ويعممها.

ولا بد من الإقرار بأن الغرف العربية وقياداتها التاريخية خاضت جهادا صعبا ومهما في محاولتها إيصال صوت الواقعية والعقلانية إلى مسامع المسؤولين في العديد من الأقطارالعربية وبالتالي تبديل المناخ الذي نشأ عن الظلم الكبير الذي لحق بالقطاع الخاص فترة من الزمن وأدى إلى إفقار الكثير من المجتمعات ودفعها ويا للأسف عقودا إلى الوراء.

لا بدّ من الإشارة أيضا إلى أن الغرف العربية استطاعت أن تواكب التطور الكبير في الاقتصاد وأن تحول نفسها من مجموعات ضغط هدفها الدفاع عن مصالح أعضائها من تجار وصناعيين ومزارعين إلى مؤسسات على درجة كبيرة من التنظيم وتنوع النشاطات والكفاءة والاحتراف، بل ان الغرف أصبحت في حالات كثيرة مصدرا أساسيا للمعلومات والدراسات وخير سفيرة لبلدانها في العالم كما أنها وعبر مبادرات مثل مؤتمر رجال الأعمال والمستثمرين العرب أو عبر مؤتمراتها ونشاطاتها الكثيرة لعبت دورا مهما في ترويج الاستثمار والتجارة بين البلدان العربية كافة.

ومن الأدلة البارزة على تطور الغرف العربية ونوعية القيادات التي حظيت بها أن يتم اختيار أحد أركان هذه الغرف وهو الصديق الاستاذ عدنان القصار رئيس غرفة بيروت رئيسا لغرفة التجارة الدولية وقد كانت هذه هي المرة الأولى في تاريخ تلك المؤسسة الدولية التي تنتقل رئاستها إلى عربي.

أيها السادة،

إن أول مؤتمر نظمناه في بيروت بعد الحرب كان في العام 1993. نظمناه معا وكان الأساس لمؤتمرنا السنوي الذي أصبح يحمل اسم "مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية" والذي نعقده هذا العام في بيروت وللسنة السابعة على التوالي بين 10 و12 أيار/مايو المقبل أي بعد حوالي أسبوعين وذلك برعاية دولة الرئيس رفيق الحريري، ونأمل ان يتسنى لكم العودة إلى ربوع بيروت في ذلك التاريخ لتشاركونا هذا المؤتمر الذي تحول إلى أهم ملتقى سنوي للقطاع الخاص والمستثمرين في العالم العربي إذ يحضره سنوياً ما يزيد على 600 مشارك يضمون العديد من رؤساء الحكومات أو نوابهم والوزراء المختصين ومسؤولي ترويج الاستثمار فضلا عن قادة المؤسسات المصرفية والمالية والصناديق العربية وشركات الاستثمار ومجموعات الأعمال والعديد من ممثلي المؤسسات المالية الدولية.

أيها السادة،

إن دور مجموعة الاقتصاد والأعمال في ترويج الاستثمار وبناء الجسور والأواصر بين أهل الاقتصاد والمشاريع في العالم العربي ينمو باستمرار سواء عبر المطبوعات المتخصصة أم عبر نشاطنا المتزايد قوة وفعالية في تنظيم المؤتمرات والملتقيات الناجحة، وهذا الدور الإيجابي والبناء يعزز علاقتنا العضوية بالغرف العربية لأننا بسبب تخصصنا في صناعة الإعلام والمؤتمرات في آن معاً أصبحنا بمثابة السند الترويجي لدور الغرف العربية، وهذا ما ظهر بوضوح في الشراكة التي قامت بيننا وبين بعض الغرف العربية في تنظيم مؤتمرات لترويج الاستثمار في بلدانها وهي شراكة تكللت بالنجاح وبأفضل النتائج.

أخيراً لا يسعنا إلا أن نهنئ الاتحاد بانتخاب أمين عام جديد له هو الصديق الدكتور الياس غنطوس والذي سيكون خير خلف لخير سلف، وإنه لقرار حكيم تتويج جهوده في الاتحاد وعلى مدى اربعين عاماً إلى جانب سلفه الراحل المرحوم الدكتور برهان دجاني، لأن ذلك يعكس ويكرس قيم الانفتاح والوفاء في الاتحاد.

أكرر الترحيب بضيوفنا الأعزاء وأهلا وسهلا بكم جميعاً.

رؤوف أبو زكي

* كلمة ألقيت في العشاء الذي أقامته مجموعة الاقتصاد والأعمال تكريماً للمشاركين في اجتماع مجلس الاتحاد العام...

الشركة العربية للصحافة والنشر والاعلام
ابيكو ش.م.ل.
يصدر عنها مجلة
الاقتصاد والأعمال

رئيس التحرير: رؤوف أبو زكي
المدير المسؤول: اميل خوري

The Arab Press for publishing and Inf. Co.
APPICO S.A.L. Publishes
Al-Iktissad Wal-Aamal
Arab Business Magazine

Editor - in - Chief:
RAOUF ABOU ZAKI

ADDRESS
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113/6194 Hamra - Beirut 1103 2100
Tel: 740173/4 - 353577/8/9
Fax: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA:
P.O.Box: 5157 Riyadh 11422
Tel: 4778624 - Fax: 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E:
P.O.Box: 55034 Dubai
Tel : (971-4) 2941441
Fax: (971-4) 2941035
Email: aiwa@emirates.net.ae.

FRANCE:
22 Rue La Boetie 75008 Paris
Tel: (33-1) 42 66 92 71
Fax: (33-1) 42 66 92 75

سعر العدد
• لبنان 6000 ل.ل • سوريا 50 ل.س • الاردن 3 دينار
• العراق 4 دينار • السعودية 25 ريالا • الكويت 2 دينار
• البحرين 2 دينار • قطر 25 ريالا • الامارات 25 درهما
• عمان 2 ريال • اليمن 500 ريالا • مصر 8 جنيهات
• السودان 3 جنيهات • ليبيا 5 دنانير • تونس 2 دينار
• المغرب 50 درهما • الجزائر 200 دينار.

• CYPRUS 3LC • AUSTRALIA $ 10 Aus.
• U.K. 3LS • CANADA $8 • FRANCE 30 F.F.
• GERMANY 14 D.M. • GREECE 400 Drachma
• ITALY 10000 Lir • SPAIN 1000 Peseta
• SWITZERLAND 14 F.S. • U.S.A. $ 7.

الاشتراك السنوي 100 دولار أميركي

ABC
1999 Audited Circulation

التوزيع: الشركة اللبنانية لتوزيع الصحف والمطبوعات



هذا العدد

ماذا حملت حقيبة مجموعة الاقتصاد والأعمال من شهر نيسان/ أبريل الماضي؟ وماذا تحمل في شهر أيار/ مايو الجاري؟

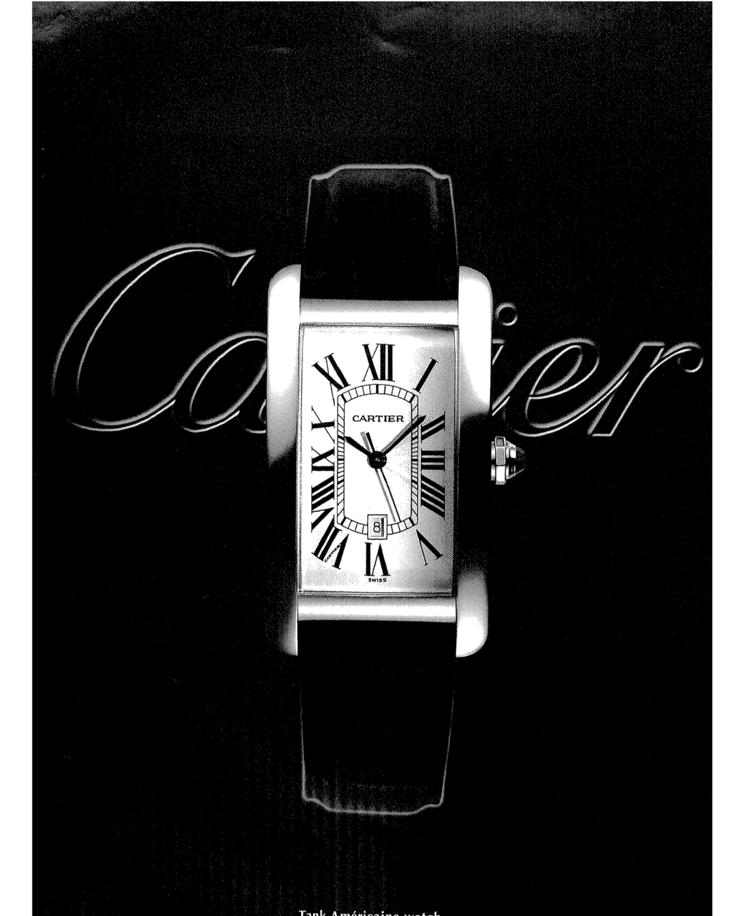
بعد أيام (10–12 أيار/ مايو 2001) ينعقد في بيروت وللعام السابع على التوالي مؤتمر الاستثمار وأسواق رأس المال العربية الذي تنظّمه مجموعة الاقتصاد والأعمال بالإشتراك مع مصرف لبنان وبالتعاون مع جمعية مصارف لبنان ومؤسسة التمويل الدولية التابعة للبنك الدولي وغرفة التجارة الدولية.

حاكم مصرف لبنان **رياض سلامة** قال أن هذا المؤتمر "يهتم به المصرف منذ البداية ويعتبره أهم مؤتمر يعقد في العالم العربي...". معروف أن جديد هذا المؤتمر في دورته السابعة هو مجموعات حلقات الحوار المباشر التي يقيمها مسؤولون أساسيون في لبنان ومصر والسعودية وسورية والسودان والجزائر مع المؤتمرين تهدف إلى عرض الأوضاع الاقتصادية في بلدانها وتشرح مناخ وفرص الاستثمار ويستمعوا إلى آراء وملاحظات المستثمرين.

قبل ذلك، ضمن مهلة لا تتجاوز الثلاثة أسابيع، انتهت **مجموعة الاقتصاد والأعمال** من المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والاستشفاء الذي انعقد في بيروت ونظّمته المجموعة بالتعاون مع نقابة أصحاب المستشفيات الخاصة في لبنان.

صدر عن هذا المؤتمر إعلان بالدعوة إلى إنشاء اتحاد المستشفيات العربية وقّعت عليه خمسة بلدان عربية، كما تمّ على هامشه التوقيع على بروتوكول تعاون بين حكومتي لبنان وقبرص وآخر بين القطاع الخاص الطبي بين لبنان وألمانيا.

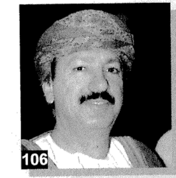
مع مطلع شهر أيار/ مايو الجاري حققت "**الاقتصاد والأعمال**" وعبرّ عدد خاص عن السياحة العربية سبقاً ذا دلالة، فكانت المجلة العربية الأولى التي تجري مقابلة صحفية في واشنطن مع الرئيس التنفيذي **لمجموعة ماريوت بيل ماريوت** وشاركه فيها ابنه **جون** نائب الرئيس التنفيذي للمبيعات والتسويق. **بيل** الأب و**جون** الابن أطلّا منفردين على القراء العرب عبر "**الاقتصاد والأعمال**" وعبرها أطلا معاً للمرة الأولى على الوسط السياحي في العالم كله.

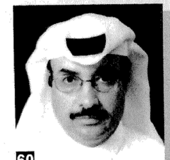

Cartier
CARTIER
SWISS

الاقتصاد والأعمال

المحتويات





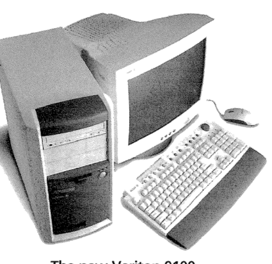








There's nothing even close to it



The new Veriton 9100

The new Veriton 9100 is way ahead of the rest. With features that truly set it apart.

The Veriton 9100 with the powerful Intel® Pentium® 4 processor runs on a 400 Mhz system bus. And provides 3 x more bandwidth. But that's not all. It is also complemented by the latest dual channel RDRAM memory and a 32Mb AGP 4x VGA card that turns the most intensive computing applications into a pleasure cruise.

So, if you are looking for the fastest PC to improve your personal productivity and to improve your visual internet experience, your search ends here ......

Veriton 9100

- Intel® Pentium® 4 processor 1.3Ghz onwards
- Intel® 850 chipset
- 128Mb Dual Channel RDRAM memory
- nVidia GeForce2 Mx 32Mb 4x AGP
- 30Gb Ultra ATA-100 HDD
- Sound & LAN onboard
- Windows® 2000 Professional

Acer PCs use genuine Microsoft® Windows®.
www.microsoft.com/piracy/howtotell

Product packaging and cases currently feature the Acer logo. The acer logo will be introduced during the course of the year.



Algeria: Socaram Tel: 213-2-951745 **Bahrain:** Computer World W.L.L. Tel: 973-293493 **Cyprus:** The Cyprus Import Corporation Ltd. Tel: 357-2-435757 LK GlobalSoft.com Ltd. Tel: 357-2-312828 **Egypt:** EgyptSat Tel: 20-2-3490133 El-Khouly Co. for Trading & Agencies Tel: 20-2-3351117 TEA Computers S.A. Tel: 20-2-2902019 **Ethiopia:** Neejat Computer Services PLC Tel: 251-1-517797 Router Computer Engineering PLC Tel: 251-1-150201 **Ghana:** Japan Motor Trading Co. Tel: 233-21-220164 **Jordan:** Computer and Engineering Bureau Tel: 962-6-5161116 Special Systems Company Tel: 962-6-5664221 TIS Group Tel: 962-6-5691111 **Kenya:** Kenya Micro Tel: 2542 740081 **Kuwait:** Al Sarraf Computer Services Co. W.L.L. Tel: 965-4814663 Al Alamiah Electronics Tel: 965-2414140 **Lebanon:** Computel S.A.R.L. Tel: 961-1-735855 Hiperdist - Lebanon S.A.L. Tel: 961-1-405413 **Malta:** Amatech Tel: 356-440427 **Morocco:** MACSI Tel: 212-2-204555 La Maison du PC, Tel: 99-12-16-44 **Nigeria:** Management Information Systems Tel: 2341 2693241 /3/4 **Oman:** Loay Enterprises L.L.C. Tel: 968-7716700 **Pakistan:** The Computer Super Market Tel: 92-42-111 111 300 Electro Sales & Services Tel: 92-21-4310456 Hi-Tech Business Tel: 92-21-5384866 Micro Innovations and Technologies Ltd. Tel: 92-21-4536440 Shahnawaz Limited Tel: 92-21-2313934 **Palestine:** New Techni Comp Tel: 972-2-9955163 **Qatar:** Qatar Computer Services Tel: 974-4441212 Al Mana & Partners Tel: 974-4422221 **Saudi Arabia:** Al-Alamiah Electronics Tel: 966-1-4770106 Arabian Computer Projects Co. Ltd. Tel: 966-2-6694605 Electronic Concepts Tel: 966-1-4656629 Hoshan Co. Ltd. Tel: 966-1-2170000 **Senegal:** Netcomm Tel: 221 8236901 **Tunisia:** TMI. Tel: 216-1 860666. **Turkey:** Ihlas-Acer Tel: 90-216-3179650 **Uganda:** S.A. Pegrume Co. Ltd. Tel: 256-41-259155 **U.A.E.:** Afcomp Tel: 971-4-3933898 CompuMe Tel: 971-4-2828555 Emirates Computers Est. Abu Dhabi, Tel: 971-2-6413641 Al Ain,Tel: 971-3-7513001 Dubai, Tel: 971-4-2825800 Sharjah, Tel: 971-6-5612424 Jumbo Electronics Co. Ltd.(LLC), Abu Dhabi, Tel: 971-2-6327001/6790298 Al Ain, Tel: 971-3-7642898 Dubai, Tel 971-4- 3523555 / 3242077 Sharjah, Tel: 971-6-598283/5598524 Key Information Technology, Abu Dhabi, Tel: 971-2-6224442 Dubai, Tel: 971-4-3524232/3521275 Micro Computercentre, Dubai, Tel: 971-4-3930667 Plug-ins, Dubai, Tel:971-4- 2950404 SMB Computers, Dubai, Tel. 971-4-3933367 **Yemen:** National Trading Company, Tel: 967-1-245345 Computer Engineering World, Tel: 967-1-414180

من بريد القراء/

المنتدى العربي للتأمين

د. باسل الهنداوي

ومن المدير العام لهيئة تنظيم قطاع التأمين في الأردن **د. باسل الهنداوي**: "أود بداية أن أتقدم بالشكر الجزيل لكم ولجميع العاملين في مجموعة الإقتصاد والأعمال على إقامة "المنتدى العربي للتأمين" والذي كان ملتقى ناجحاً لتبادل الأفكار والخبرات لقطاع التأمين في الوطني العربي.

كما آمل أن يتم عقد مثل هذا المؤتمر بشكل دوري إن كان في لبنان أو في أي دولة عربية أخرى لما يمثّله من فرصة طيبة لإلتقاء ممثلي قطاع التأمين بمختلف مستوياته".

سعيد أحميدوش

ومن مدير عام شركة الشمال الأفريقي وفي ما بين القارات للتأمين **سعيد أحميدوش**:

"أود أن أبلغكم شكري الحار لحفاوة الإستقبال وكامل العناية التي حظيت بها من طرفكم خلال إقامتي في بيروت، وأن أعبّر لكم عن رضاي التام للمستوى الرفيع الذي تميّز به المنتدى العربي للتأمين الذي تشرفْت بالمشاركة فيه.

وأرجو أن تكون مداخلتي بالفرنسية قد استجابت لتطلعات المشاركين والتي سأعمل على ترجمتها وإرسالها لكم في أقرب وقت".

خلدون خرطبيل

ومن مدير عام شركة "يونايتد إنشورنس بروكرز"، في دبي **خلدون خرطبيل**:

"أبعث لكم ولفريق "**الإقتصاد والأعمال**" بأصدق التهاني بخصوص المنتدى العربي للتأمين الذي انعقد بأفضل تنظيم. وهذا الأمر إنما يدل على مهنيتكم في أن تجمعوا تحت سقف واحد أبرز العاملين في قطاع التأمين وإعادة التأمين.

أما أوراق العمل فكانت قيّمة جداً ونتطلع إلى استلام ملف كامل بكل الأوراق المقدّمة.

إننا نشجّعكم على تنظيم منتديات جديدة سواء في بيروت أو في دبي أو في أي مكان آخر في العالم العربي".

لاقت الأحداث التي نظمتها "مجموعة الإقتصاد والأعمال" تنويهاً من القراء والأصدقاء حيث تلقى مدير عام المجموعة ورئيس تحرير المجلة العديد من الرسائل التي نقتطف منها الآتي:

مؤتمر الإتصالات

محمد عمران

من رئيس مجلس إدارة شركة الثريا **محمد عمران**:

"في أعقاب انعقاد المؤتمر العربي الدولي الثالث للإتصالات، وبعد المشاركة الناجحة لشركة الثريا للإتصالات الفضائية في هذا الحدث المهم، يسرّني أن أعرب لكم عن خالص الشكر والتقدير على حسن التنظيم والحفاوة التي لقيناها منكم وأفراد فريق العمل خلال فترة انعقاد المؤتمر في بيروت.

إن استمرار تنظيم مثل هذا التجمع الناجح والمشاركة الواسعة والفاعلة التي شهدها هذا العام، يُعدّ من الخطوات الضرورية نحو إثراء الحوار وصياغة الأفكار التي تسهم في تنمية وتطوير الإتصالات في المنطقة.

مرة أخرى أكرّر شكري وتقديري لكم، متمنياً لكم دوام التوفيق والنجاح في كل الفعاليات التي تتولون تنظيمها".

الذكرى الـ 22 للمجلة

أديب الفاضل

ومن **أديب الفاضل**: "استلمت نسخة عدد نيسان/ ابريل من مجلة "**الإقتصاد والأعمال**" وعلمت من المقدمة أن المؤسسة دخلت عامها الثاني والعشرين.

قد كنت شاهداً على ما قدمته من جهد وعمل مضنٍ حتى بلغتَ الأهداف التي طالما ناضلتَ من أجلها، فلك مني كل التقدير والإحترام.

بهذه المناسبة أتقدّم منك ومن أسرة المجموعة بأجمل التهاني وأحرّ الأمنيات آملاً لك كل النجاح وللمؤسسة كل التقدّم والإزدهار.

معرض بغداد الغذائي

ياسر الجنبيهي

ومن المهندس ياسر أحمد الجنبيهي مساعد مدير التسويق في الشركة السعودية للصناعات الميكانيكية:

"أود أولاً أن أتوجّه إليكم بخالص تقديري على الجهود التي بذلتموها من خلال فاعليات معرض "عفيف 2001" في العراق. وعلى الرغم من بعض السلبيات التي واجهت العارضين، فإن الجهد الحثيث من قبل مندوبيكم لتذليل كافة الصعاب والعقبات، قد أتى بمردود جيد، حتى أنني أتصور أن جميع العارضين راضون عن مشاركتهم في هذه الفاعلية..."

مجلة "تأمين"

وجه الناشر والمدير العام لمجلة تأمين محمد الدوسري كتاباً إلى مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال تضمن الآتي:

"لقد سررت كثيراً بالتعرف على شخصكم الكريم والذي أشعر أنني على معرفة بتلك الشخصية من قبل، وهذا أعزوه لما يتمتع به شخصكم من حسن التعامل والمعاملة وبشاشة الوجه وحسن الاستقبال وكرم الوفادة وهذا ليس بالغريب عليكم.

إنني بإسم منسوبيّ مجلة تأمين (في الرياض) و(بيروت) أتقدم بخالص الشكر والتقدير لسعادتكم على تبني مجموعتكم الموقّرة تنظيم هذا المنتدى العربي الأول للتأمين والذي ساهم بلا شك في إلقاء الضوء على هذا القطاع الحيوي الذي أصبح عنصراً مهماً في حياة الناس.

آمل أن نلتقي بكم في مناسبات أخرى على دروب الخير والمحبة وكلنا استعداد لتقديم ما في وسع المجلة من خدمات إعلامية لما فيه مصلحة الطرفين".

ولكم منا فائق الشكر والتقدير..

محمد الدوسري

الناشر والمدير العام



نزف العمالة الآسيوية



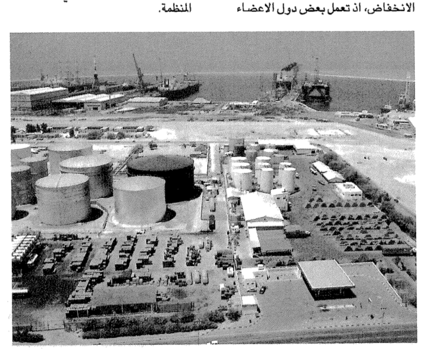
قدّرت منظمة العمل العربية تحويلات العمالة الآسيوية من دول الخليج الى دولها الام بما مجموعه 100 مليار دولار في السنوات الخمس الماضية. وهذا الرقم يوازي نحو ثلث مجموع الناتج المحلي الاسمي لدول الخليج في العام 2000. وهو يشكل نزفاً كبيراً مستمراً ليس فقط من دول الخليج وإنما ايضاً من العالم العربي ككل. وتعمل دول الخليج منذ سنوات عديدة على احلال العمالة الخليجية مكان العمالة الوافدة. فإنه من الواضح ان الاعتماد على العمالة الوافدة سيبقى كبيراً جداً في السنوات المقبلة وفي مجالات وقطاعات عدة. وفي ضوء ذلك فإنه لا بدّ من وقفة واعادة نظر من قبل الحكومات الخليجية في سياسة التوظيف واستقدام العمالة لاعطاء الاولوية للعمالة العربية بدلاً من الاعتماد المفرط المستمر على العمالة الآسيوية. ولو علمنا مثلاً أنه في المملكة العربية السعودية فقط نحو 3,4 ملايين عامل آسيوي حسب ارقام منظمة العمل العربية، فإنه لا بدّ من الاستنتاج أنه لدى العامل العربي القدرة الذاتية على التغلب الى حد كبير على مشكلة البطالة التي تواجه الكثير من الدول العربية.

النفط: طلب أقل

عدّلت وكالة الطاقة الدولية مؤخراً توقعاتها لنمو الطلب العالمي على النفط خلال السنة الجارية وهو التعديل الخامس الذي تخفض فيه الوكالة هذه التوقعات. وحسب هذا التعديل الاخير فقد خفضت الوكالة النمو المتوقع في الطلب بنحو 85 الف برميل يومياً ليصل اجمالي النمو المرتقب الى 1,325 مليون برميل في اليوم. وبناء على هذا التعديل الاخير تكون الوكالة قد خفضت توقعاتها بنحو 29 في المئة عن الرقم الاساسي الذي كانت قد اعلنته في اواخر العام 2000. وتبرّر الوكالة هذا التخفيض بالاشارة الى التباطوء الاقتصادي في الولايات المتحدة واليابان ودول شرق آسيا.

وفي المقابل اشارت وكالة الطاقة العالمية في تقريرها الأخير الى ان دول الاوبك تجاوزت حصص الانتاج المقررة بنحو 770 الف برميل في اليوم في شهر شباط/ فبراير الماضي بـ 650 الف برميل في اليوم في شهر آذار/ مارس. وفي هذا التطور مؤشرات مقلقة تعكس الضعف التقليدي للمنظمة في الالتزام بحصص الانتاج عندما تكون اتجاهات السوق غير واضحة أو الاسعار ضعيفة ومتّجهة نحو الانخفاض، اذ تعمل بعض دول الاعضاء على زيادة انتاجها للتعويض عن أي انخفاض في الاسعار. وتثبت الخبرة الطويلة في هذا المجال ان هذه التصرفات كانت خاسرة لجميع دول الاعضاء في السابق وهي اوصلت منظمة الاوبك في العام 1998 الى وضع ادّى ببعض المراقبين والمحللين للقول بأنها انتهت كلاعب مؤثر في سوق النفط.

ورغم ان سعر سلة خامات الاوبك راوح مؤخراً حول 25 دولاراً للبرميل وهو السعر المستهدف من قبل المنظمة، فإن التوقعات غير المتفائلة بشأن نمو الطلب العالمي على النفط خلال هذه السنة تدعو الى الكثير من الحذر من قبل المنظمة والتشديد على الالتزام بحصص الانتاج من اجل تجنّب انخفاض سريع في الاسعار خصوصاً في النصف الثاني من السنة. وقد توقع بعض المحللين مؤخراً بأن يستمر نمط الارتفاع في اسعار النفط في الاجل القصير بسبب المخاوف القائمة بشأن مخزون البنزين في الولايات المتحدة في فصل الصيف المقبل. والخطر الاساسي هنا هو ان يلهي هذا الارتفاع المتوقع دول الاوبك عن نظرة ابعد الى اوضاع السوق ويضعف الالتزام بالستراتيجية الاساسية التي تتبعها المنظمة.



لبنان وتبييض الأموال

أقرّ مجلس النواب اللبناني في بداية شهر نيسان/ابريل الماضي قانون مكافحة تبييض الاموال وسط ترحيب من الاوساط المصرفية اللبنانية وموافقة المنظمة الدولية لمكافحة التهريب (GAFI) على هذا القانون، وهو ما من شأنه حذف اسم لبنان عن لائحة الدول غير المتعاونة في مجال مكافحة تبييض الاموال. ومن المتوقع الآن ان يرفع حاكم مصرف لبنان قرار مجلس النواب بالمصادقة على القانون الى المنظمة الدولية لمكافحة التبييض قبل صدور تقريرها المقبل في شهر حزيران/يونيو من اجل إعادة النظر في التصنيف السابق للبنان، علماً ان المباحثات بين مسؤولين لبنانيين والمنظمة بشأن هذا الموضوع قد قطعت شوطاً بعيداً.



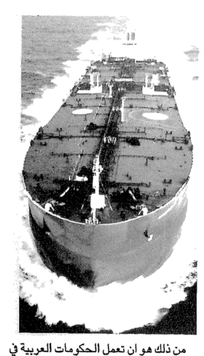
وبعد ان تميّز لبنان في السابق ومنذ عقود عدة وسواء على النطاق العربي أو الدولي بنظام سرية مصرفية صارم وفعال اصبح اليوم اول بلد عربي لديه قانون شامل لمكافحة تبييض الاموال. وهو مضى قدماً في وضع هذا القانون على الرغم من الصعوبات التي واجهها المشرعون والسلطات النقدية في التوفيق بين الشفافية المطلوبة في مكافحة تبييض الاموال وبين الحفاظ على السرية المصرفية. وان كان ذلك يدلّ على شيء فعلى جدية لبنان في الانفتاح الكامل والسليم على الاقتصاد العالمي وتأمين كافة الضمانات للاستثمار الاجنبي وترسيخ دوره كمركز مالي ومصرفي اساسي في المنطقة. ويدخل كل ذلك في النهاية ضمن مشروع الحكومة لاعادة تنشيط الاقتصاد اللبناني الذي يسير بخطى حثيثة رغم كل العوائق والتحديات التي تواجهه.

"بحبوحة" مصدري النفط

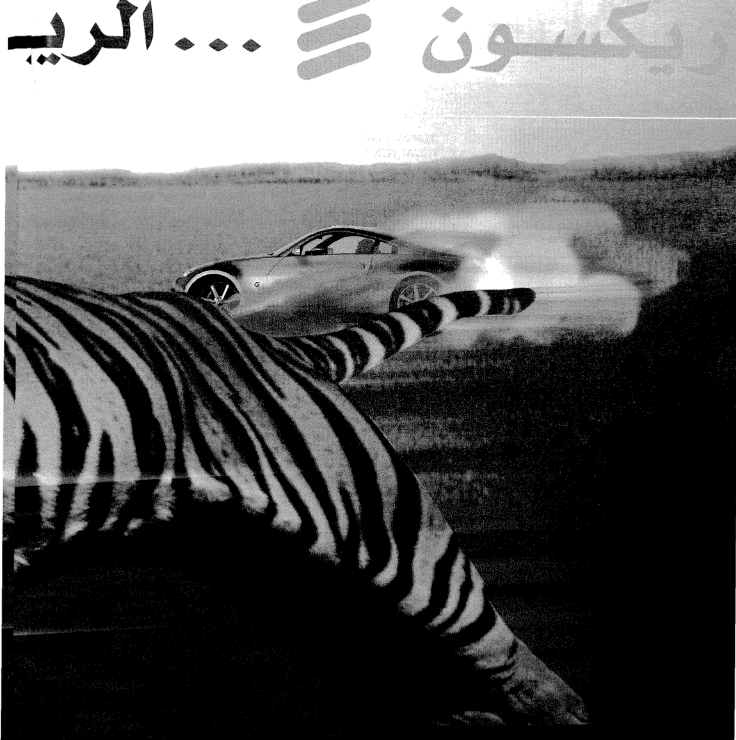
جاء في تقرير أخير للبنك الدولي ان معدل نسبة النمو في الدول المصدرة للنفط في الشرق الاوسط وشمال أفريقيا تضاعف الى 3,4 في المئة في العام 2000 وذلك بسبب ارتفاع اسعار النفط وزيادة الانتاج النفطي والاثر الايجابي لتحسّن الايرادات النفطية على الانفاق الاستهلاكي والاستثماري. وأشار التقرير ايضاً الى ان فائض الحساب الجاري في موازين مدفوعات الدول المعنية ارتفع الى معدل 10,3 في المئة من الناتج المحلي الاجمالي وذلك بسبب استخدام هذه الدول لنحو 10 الى 15 في المئة من الارتفاع في ايراداتها النفطية كزيادة الواردات السلعية وهو ما أدى بالطبع الى تحسن كبير في الموازين التجارية. أما الدول العربية الاخرى ذات الاقتصادات المتنوعة ومن ضمنها النفط والغاز الطبيعي، فقد سجّلت معدل نمو في الناتج المحلي الاجمالي بلغ 3,2 في المئة في العام 2000 حسب ارقام البنك الدولي. وهو نفس المعدل للعام 1999. لكن هذه الدول واجهت ارتفاعاً في العجز في الحساب التجاري خلال العام 2000 بعكس الدول النفطية خصوصاً وان بعضها واجه انخفاضاً في الانتاج الزراعي بسبب الجفاف.

واشار التقرير ايضاً الى ارتفاع كبير في التدفقات المالية الى منطقة الشرق الاوسط وشمال أفريقيا بأكملها من نحو 2,5 مليار دولار في العام 1999 الى 8,8 مليارات دولار في العام 2000، ما وضع حداً للتراجع المستمر في هذه التدفقات في السنوات الاخيرة. والمهم في الامر ان هذا الارتفاع جاء ليس فقط بسبب نمو الايرادات النفطية، وانما ايضاً بسبب قفزة كبيرة في الاستثمارات الاجنبية المباشرة في المنطقة إلى 1,5 مليار دولار في العام 2000 وكذلك زيادة صافية في اصدارات السندات بنحو 1,3 مليار دولار.

ولعل اهم ما يمكن استنتاجه من هذا التقرير ان اتجاهات الانفتاح والتحرير الاقتصادي التي تزايدت في العالم العربي في السنتين الماضيتين قد بدأت تؤتي النتائج المطلوبة من حيث تدفق الاستثمارات الاجنبية الى المنطقة. والاهم



من ذلك هو ان تعمل الحكومات العربية في المرحلة المقبلة على تسريع خطوات الانفتاح على الاقتصاد الدولي ومنح المزيد من الحوافز للاستثمار الاجنبي وتطوير الاسواق المالية في المنطقة وذلك من اجل الابقاء على وتيرة النمو في التدفقات النقدية الصافية الى المنطقة. وهذه المهمة ستزداد صعوبة خلال السنة الحالية في ضوء التباطوء الجاري في الاقتصادات الصناعية الرئيسية، علماً ان تقريراً اخيراً لمؤسسة التمويل الدولية (IFC) توقّع انخفاض التدفقات الرأسمالية الخاصة الى الدول النامية من معدل 210 مليارات دولار في السنوات 1996-2000 الى نحو 150 مليار دولار هذه السنة.


ريكسون ... الريـ

محكمة "التمييز" أعادتها إلى "البداية"

قضية فورد - كلداري: بين نزع الوكالة والـ 10 ملايين دولار



دبي: مروان النمر

بينما تسير في شوارع الإمارات وطرقاتها، تشاهد أنواع السيارات العديدة بموديلاتها الحديثة للعام 2001 أو حتى 2002 باستثناء سيارات فورد. فقد توقف الزمن بالنسبة إليها في سوق الإمارات منذ العاشر من شهر تشرين الثاني/نوفمبر 1999، موعد الخلاف بين الشركة ووكيلها شركة سيارات كلداري، في ضوء التصريح الذي أطلقه روبرت مارتن، مدير "فورد" المنتدب للشرق الأوسط وشمال أفريقيا حينها، وأوضح فيه أن مبيعات شركته في الإمارات تراجعت العام 1999 بنسبة 39 في المئة، في الوقت الذي نمت فيه العديد من أسواق دول الخليج والمنطقة. وكان سبقه بأشهُر خطاب المدير التنفيذي الحالي لـ"فورد" في المنطقة جيم بننتندي إلى "كلداري" وضمّنه إستياء الشركة من أداء وكيلها، وتبع ذلك تراشق كلامي خلال معرض دبيّ الدولي للسيارات، وتلميحات لمصادر مقرّبة من "فورد" عن عزمها إنهاء عقد الوكالة مع "كلداري"، وأنها دخلت قبل فترة في مفاوضات مع عدد من المهتمين والشركات التجارية في الإمارات لمنحهم التوكيل في حال حسم القضية لصالحها في المحاكم. فكانت تلك البداية لترجمة عملية وصلت بـ"فورد" إلى عدم تزويد "كلداري" بالسيارات منذ نهاية العام 1999، لتأخذ القضية طريقها إلى أروقة المحاكم.

من محكمة دبيّ الابتدائية، إلى محكمة الاستئناف في دبيّ، فمحكمة التمييز، لتعود مؤخراً إلى "البداية" بعد قرار الأخيرة. ما هي أسباب النزاع؟ أين أصبحت القضية قانونياً؟ ماذا يقول الخبراء؟ إدعاءات "فورد" وردود "كلداري"، والعكس؟ وما هي التوقّعات؟

"الاقتصاد والأعمال" تنفرد في وثائق ومعلومات من مصادر وثيقة الصلة بالقضية، لتعرضها بموضوعية من خلال هذا التقرير.

العلاقة المحمومة

في 1986/10/8 دخلت "فورد" و"كلداري" في تعاقد مفاده اعتماد شركة فورد موتورز كومباني، بصفتها منتجاً عالمياً للسيارات، لشركة سيارات كلداري موزعاً حصرياً لبيع وخدمة سيارات فورد في دولة الإمارات العربية المتحدة بإماراتها السبع. ولكن ذلك الاتفاق لم يدخل حيّز التنفيذ إلا في العام 1987، مع انتهاء مفعول القرار المتعلّق بمقاطعة الشركات التي تتعامل مع اسرائيل، الصادر في العام 1967 ولمدّة 20 عاماً من تاريخه. وعملاً بالاتفاق باشرت "كلداري" أعمالها بصفة موزّع لمنتجات "فورد" وأقامت مراكز عرض وخدمة وتوزيع في مختلف إمارات الدولة، في حين أنشأت "فورد" مكتباً إقليمياً لعملياتها في دبيّ للتنسيق مع الوكلاء الإقليميين في دول المنطقة والإشراف على تنفيذ الخطط الستراتيجية التي تطمح إلى تنفيذها. واستمرّ التعامل الحسن بين الطرفين في تنفيذ الاتفاق بنجاح حتى العام 1994، حين بدأت حصة "فورد" من المبيعات في السوق الإماراتي تتآكل وانخفضت تدريجاً من 2123 سيارة في العام 1993 إلى 591 سيارة في العام 1999.

الخلاف بين الشركاء، الإخلال باتفاقات المبيعات والطلبيات، المخزون الكافي، خدمة ما بعد البيع، مستوى




معرض كلداري الرئيسي لسيارات فورد في دبيّ من الداخل

مركز الخدمة والصيانة في دبيّ

المعارض، عيوب السيارات الفنية والوكيل العُماني، تلك هي نقاط النزاع العملي القانوني، نستعرضها تفصيلاً من خلال إدّعاء ودفاع كلٍّ من "فورد" و"كلداري" حولها.

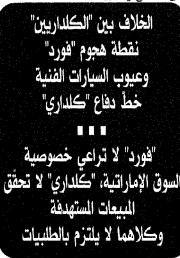
خلاف الشركاء

تعتبر "فورد" أن السبب الأساسي لإخلال "كلداري" بالتزاماتها بموجب أحكام الاتفاقية يعود إلى الخلاف الذي دبّ بين **عبد اللطيف كلداري**، الشريك الأصلي في الوكالة بواقع 68 في المئة، وابن أخيه **محمد عبد الرحيم كلداري**، الشريك الوريث بعد وفاة والده **عبد الرحيم**، ففقدت الشركة مقوّمات صنع القرار، ما ترتّب عليه تدنّي الأداء وانخفاض المبيعات بشكل حادّ مترافقاً مع ضعف الإدارة والتسويق وخدمة الزبائن، واستقالة **ألن جيست**، مدير المجموعة بسبب خلاف الشركاء وعدم مركزية القرار وعدم قدرته على وضع ستراتيجية ناجحة موضع التنفيذ. ورغم محاولاتها، حسب "فورد"، إلى التوصّل مع الأطراف في شركة كلداري لوضع الأمور في نصابها، من خلال صيغ حلول وتوجيهات ودراسات تقدّمت بها، فإن الشركاء لمْ يتجاوبوا ولمْ يتخذوا أيّ إجراء لمنع وتقويم الخلل ومنع استمرار انهيار تطلّعاتها لسوق الإمارات، ما حدا بـ"فورد" إلى توجيه رسائل رسمية في العام 1997 لفتت فيها انتباه "كلداري" إلى ضرورة تصحيح الخلل، انتهت بإنذارات في آب/أغسطس 1999، فمهلة، فدعوى أمام محكمة دبيّ الابتدائية في العام نفسه.

ماذا عن الوكالات الأُخرى؟

تنفي "كلداري" أولاً وجود أيّ خلافٍ بين الشركاء، العمّ وابن أخيه، أو بين ورثة **عبد الرحيم** أنفسهم، وتعتبر أن الشركة لها هيكل تنظيمي يمتدّ إلى الأنشطة المختلفة، وكلّ نشاط له إدارة مستقلّة مخوّلة بالصلاحيات اللازمة لتسيير العمل. وتعتبر مصادر "كلداري" القانونية أن ادعاء "فورد" بتأثير علاقة الشركاء على تدنيّ المبيعات خروج عن جوهر النزاع، وأن "كلداري" شركة ذات شخصية معنوية اعتبارية ومسؤولية محدودة وفق القانون، باعتبارها من شركات الأموال لا الأشخاص، وأنّ تدخّل "فورد" في الطلب من أحد الشركاء ببيع حصّته هو كمن يقول للآخر "طلّق زوجتك". وتتابع "كلداري" بأن العام 1996 كان من أفضل السنوات من حيث المبيعات في حين أن وفاة أحد الشريكين الأصليين حصلت في العام 1994. كما أن وكالات مازدا، Baskine Robins، Intercontinental، وشركات كلداري للشاحنات، كلداري للهندسة، كلداري للتبريد، وجريدة Khaleej Times، لا تعاني أيّاً من المشاكل كما الحال مع وكالة "فورد".

ولكن لجنة الخبراء المنتدبة من "مكتب المعاينون العرب" المعيّن من قبل محكمة استئناف دبيّ لتقديم تقرير حول القضية، قطعت بأن النزاع بين الشركاء قائم ومتجذّر، ما تسبّب في تغيّب صنع القرار لدى "كلداري" في ما يتعلّق بالخطة الستراتيجية والتسويقية لمنتجات "فورد"، من خلال تعاقب المدراء العامين للشركة في فترات قصيرة. كما تشير بعض المصادر الصحفية إلى وجود هذا الخلاف، وأنه بدأ يطفو حديثاً على السطح في جريدة Khaleej Times.



الإخلال بالاتفاقات

أمّا السبب الثاني موضوع الخلاف، فهو إخلال "كلداري" ببندَيْ الاتفاقية المتعلّقين بالمبيعات وطلبيات السيارات، وعدم تحقيقها الأرقام التي وضعتها لنفسها خلال السنوات الثلاث الأخيرة، كما تدّعي "فورد"، حيث تراجعت حصتها من السوق الإماراتية تدريجاً من 3,1 في المئة العام 1994 إلى 0,8 في المئة العام 1999، أيّ من 2123 سيارة إلى 591، بالإضافة إلى عدم برمجة الطلبيات قبل ثلاثة أشهر ليتسنّى للمصنّع توفيق أوضاعه الإنتاجية على أساسها. كما قامت "فورد" بتكليف شركة متخصصة بالأبحاث ودراسة سوق الإمارات للتوصّل إلى أهداف موضوعية تتطلّع إليها. وبناءً عليه وضعت 2800 سيارة كرقم مستهدف للعام 1998، انسجاماً مع النّمو الذي تحققه في دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى. وخصّصت مبلغ 500 ألف دولار، ومثلها من "كلداري"، للترويج والإعلان والحوافز، ولكن الوكالة لمْ تحقق الأهداف المرجوّة واستمرّ التراجع في المبيعات.

أرقام وردية

قبل حديث الأرقام تردّ مصادر "كلداري" القانونية بالقول أن ما ينطبق عليها هو عقد "الوكيل المعتاد" الذي يبذل العناية والجهد المعقولين. متسائلةً، هل من المعقول أن الوكيل لا يريد تحقيق الأرباح؟

وتدافع شركة كلداري بأنها استطاعت إحداث اختراق فعلي للسوق ونالت من الموكّل العديد من شهادات التقدير. إلا أن الأهداف الموضوعة للنمو، والتي كثيراً ما كانت توضع تحت ضغط من "فورد" غير قابلة للتحقيق، لأسباب داخلية تتعلّق بنوعية المنتَج ووجود عيوب فنية كثيرة في بعض الموديلات، وعدم القدرة التنافسية للأسعار التي تضعها "فورد"، إضافة إلى المؤثرات الخارجية ذات الصلة برغبات الشرائح المختلفة للزبائن، وقوة المنافسين الإعلانية، وتدني أسعار العملات وما يتبعه من انخفاض في أسعار السيارات المنافسة،



مازدا: فورد تملك 33,4 في المئة منها

ورفض إعطاء تسهيلات تتعلّق بمشتري الأساطيل، ودخول الموزّع العُماني إلى السوق الإماراتية عن طريق طرف ثالث وعدم قيام "فورد" بأيّ إجراء لمنعه.

وبالنسبة للطلبيات، فإن شركة فورد من جانبها أخلّت بالجداول الزمنية للتوريد في أكثر من مناسبة من خلال التأخير في الشحن، كما أن التغيير في موديلاتها للعام 1999 عن العام 1998 كان سطحياً، وأن الضغوط التي مارستها لرفع مستوى التوريد نتج عنه وجود مخزون فائض من سيارات 98 في العام 99، الأمر الذي أثّر عكسياً على القيمة البيعية لكلا الموديلين.

أما حول الدراسة التي أعدتها الجهة المنتدبة من "فورد" فتدفع مصادر "كلداري" بعدم كفاءتها، معتبرةً أن الرقم المستهدف بحدّه الأقصى هو 2200 سيارة، شرط أن تطرح "فورد" حسب تأكيداتها منتجات جديدة بأسعار مناسبة تأخذ في الاعتبار تنوّع شرائح المستهلكين في السوق الإماراتية وخصوصيتهم عن أسواق دول الخليج الأخرى، كما أن مخصصات "فورد" للترويج والحوافز لا تُقارن بتلك المعمول بها لدى الشركة المنافسة "جنرال موتورز"، وأن قدرتها على المنافسة ضئيلة، الأمر الذي أوضحه موزعو دول مجلس التعاون الخليجي، إضافة إلى نقاط أخرى حول العيوب الفنية لبعض الموديلات والأسعار وغيرها من المسائل، خلال اجتماعهم في 7/12/1999. وأن "فورد" لم تأخذ في الحسبان ديناميكية السوق، حيث اضطرّ انخفاض معدّل البيع 15 في المئة خلال النصف الأول من العام 1998 شركة "موتورز كومباني" إلى طرح سيارتها الشعبية "لومينا" بسعر منافس، في حين لمّ تلتزم "فورد" بتخفيض الأسعار، بل زادت أسعار 11 موديلاً للعام 1998 عن العام 1997. كما توقّفت عن توريد سيارات "إكسبلورر" المرغوبة، وسيارات "تمبو" و"توباز" الصغيرة وذات الأسعار المنافسة بين 37 و39 ألف درهم، واستبدلتها بسيارات "كونتور" و"ميستيك" التي تبدأ من 50 ألف درهم وما فوق.

ويتّفق تقرير الخبراء مع "كلداري" بأن الدراسة التي أُعدّت تعكس صورة وردية لسوق مغايرة لأسواق دول مجلس التعاون الخليجي الأخرى، وأن الأرقام التي استهدفتها "فورد" لا تتّسم بالواقعية ولا تراعي خصائص السوق الإماراتية ورغبات شرائح الزبائن المختلفة ومستوى الدخل وديناميكية السوق والمتغيّرات المفاجئة. ولكن الخبراء في الوقت عينه يعتبرون أن أهداف المبيع التي كانت تضعها "كلداري" بنفسها لا تتفق مع تطلعات "فورد" لسوق الإمارات، وأن الطرفين لمّ يتقيدا بآلية وضع الطلبيات وقبول تنفيذها.

خدمة ما بعد البيع

ترى شركة فورد أن الموزّع الحصري "كلداري" لمّ يحقق الأداء الجيّد بالنسبة لخدمة ما بعد البيع، وأن شكاوى العملاء تناهز تلك الواردة من الدول الخليجية الأخرى، في حين تنفي "كلداري" كلياً هذا الزعم، وتؤكد أن جهداً خاصاً يُبذل لحيازة رضى العملاء، وتُبرز العديد من شهادات التقدير من "فورد" ومن الزبائن لمستوى خدماتها معتبرةً أن سبب تردّد العملاء الرئيسي على مراكز الخدمة والصيانة يعود إلى وجود عيوب فنية في التصنيع في بعض موديلات "فورد"، مستشهدة بخطاب من شرطة دبيّ ترفض فيه استخدام سيارة "فورد كراون فكتوريا" ضمن دورياتها، بالإضافة للعديد من رسائل العملاء التي تفنّد أخطاءً فنية في الصنع لبعض الموديلات، وأبرزها أخطاء في جهاز التكييف، في مكابح سيارات "اسكورت"، صندوق الجير (Gear Box) في سيارات "توروس"، وارتفاع الحرارة في سيارات "كراون فكتوريا". وأن 80 في المئة من مجهود مراكز الصيانة تذهب لسيارات فورد مقابل 20 في المئة لسيارات مازدا، في كاراجات الخدمة المشتركة. كذلك أبرزت مصادر "كلداري" خطاباً من "شركة دبيّ للمواصلات" تعلن فيه عدم تقبّلها لفترة الضمان الممنوحة من "فورد" بما يعادل 60 ألف كلم، حيث أن سيارات الشركة تقطع هذه المسافة خلال 6 أشهر، بينما تمنح الشركات المنافسة ضماناً مستمراً لمدّة سنتين أو أكثر.

هل مشروع شراكة بين الطاير وبن سليّم الأوفر حظاً للفوز بالوكالة؟

■ ■ ■

حصة "فورد" من السوق الإماراتية تراجعت من 3.1 في المئة العام 1994 إلى 0.8 في المئة العام 1999 أي من 2123 إلى 591 سيارة

المعارض: هل تليق بسمعة "فورد"؟

لا، تقول مصادر الشركة الأميركية، فـ"كلداري" لم تلتزم بتوفير المستوى الذي يتوافق مع متطلّبات "فورد" الإرشادية بشأن المعارض والمرافق والتجهيزات، والتي تضمن مكانة وسمعة الشركة العالمية وأمام منافسيها. وتحديداً فإن المعرض الرئيسي في دبيّ يُستخدم لعرض وبيع سيارات فورد ومازدا، وكذلك فرع أبوظبي والإمارات الأخرى. ولا توفّر المساحة الملائمة للعرض.

نعم، تردّ "كلداري"، المعارض ومراكز الخدمة جيّدة ومنافذ التوزيع تتجاوز الـ40 منفذاً ومنتشرة في كافة الإمارات. كما أجرت الشركة قُبيل استفحال الخلاف تحسينات جذرية على معارضها أنفقت فيها أكثر من 14 مليون درهم، بمعرفة "فورد" واطلاع مهندسيها على التعديلات، وأن صالتيّ "فورد" و"مازدا" منفصلتان بشكل واضح داخل المعرض الواحد.

عودٌ على بدء..

لو لم ينسَ محامو "فورد" تقديم أحد المستندات أمام محكمة دبيّ الابتدائية خلال الجلسة الأولى في العام 1999، لربما كانت القضية الآن موضع النسيان. ولكن مكتب "التميمي"، وكيل "فورد" لم يقدّم في حينها قيد عقد الوكالة التجارية في سجل وزارة الاقتصاد والتجارة، في الدعوى التي أقامتها "فورد" على "كلداري" لإلغاء العقد ونزع الوكالة منها وشطب اسمها من السجلّ التجاري. فحكمت المحكمة بعدم سماع الدعوى لخلوّها من دليل القيد المذكور وإحالتها إلى محكمة دبيّ الاستئنافية. ولكن

ذلك لم يكن ليرغب به مكتب "بو جسيم والمالكي"، وكيل "كلداري" أيضاً، إذ كان يدفع بعدم اختصاص المحكمة بالنظر بالدعوى، وأن ذلك من اختصاص لجنة الوكالات التجارية أولاً، وبأن في ذلك حرمان للمتقاضي من إحدى درجات الدفاع. وترافق ذلك مع دعوى أقامتها "كلداري" على "فورد" تطالبها فيه بمبلغ 35 مليون درهم (نحو 10 ملايين دولار) كتعويض عن الخسائر التي لحقت بها نتيجة إنهاء العقد بإرادة منفردة والتوقّف عن توريد السيارات قبل بتّ القضية في المحاكم. وتابعت القضية طريقها نحو الاستئناف، بالتزامن مع دعاوى مماثلة رفعها الطرفان أمام محكمة أبو ظبي الاتحادية الإبتدائية، فعيّنت محكمة الاستئناف "مكتب المعاينون العرب" لينتدب لجنة من 3 خبراء من خبرائه الحسابيين لتقديم تقرير مفصّل حول النزاع، وحكمت في ضوئه بإنهاء عقد الوكالة التجارية المبرم بين "فورد" و"كلداري"، ورفض الدعوى المقابلة من قِبل الأخيرة، والسماح للأولى بشطب اسمها من سجل الوكالات التجارية. ولكن قرار محكمة التمييز في دبيّ بنقض حكم الاستئناف بتاريخ 2001/03/31، وإعادة القضية إلى محكمة الدرجة الأولى، التي عيّنت موعد الثامن والعشرين من الشهر الحالي (أيار/مايو) للحكم فيها، أعاد القضية إلى نقطة الصفر مجدداً.

هواجس "كلداري"

رغم حكم التمييز الصادر لصالحها مؤخراً، تتوجّس شركة كلداري خيفةً من تكرار بعض الأحداث الدراماتيكية التي رافقت مراحل تلك القضية منذ بداياتها. بالإضافة إلى أن "فورد" تملك حصة 33,4 في المئة من شركة مازدا، الوكالة الثانية لدى "كلداري"، وقدّ تستعمل ذلك سلاحاً للضغط في وجه "كلداري" في أيّ وقت من الأوقات، خصوصاً إذا مالت الدفّة القانونية لصالح الأخيرة. لكن الأهمّ من ذلك كلّه بالنسبة لـ"كلداري" لجنة الخبراء، إذ تعتبر أن "مكتب المعاينون العرب" لمّ يكن مؤهلاً لتقديم تقرير حول القضية، وأن تقريره كان مملوءاً بالمغالطات والتناقض ولا يساوي الورق الذي كُتب عليه، وبالتالي يجب تعيين خبراء جدد وأكفّاء للتحكيم والفصل في رؤية الطرفين لجوهر النزاع وأسبابه.



جوائز تقدير من فورد إلى كلداري: ما الذي تغيّر؟

تناقض تقرير الخبراء

تفنّد مصادر "كلداري" ذلك بالقول أن محكمة استئناف دبيّ قضت بتعيين "مكتب المعاينون العرب" لينتدب ثلاثة من خبرائه المحاسبين لتقديم تقريرهم حول النزاع، ولكن شهادة المكتب مقيّدة في سجل خبراء الكشف وتقدير الأضرار وليس الخبراء المحاسبين، كما أن مدير المكتب **وليد حسن أحمد الجشي**، الذي قيّد نفسه ضمن اللجنة، ليس خبيراً محاسباً كما يتطلّب قرار التعيين الصادر عن المحكمة، كما أنّه غير محدّد المؤهل العلمي كما تقول مصادر "كلداري"، وتضيف أن الأمر ينطبق على شقيقه **زياد حسن احمد الجشي**، الذي انتدبه عضواً في اللجنة أيضاً. أما العضو الثالث **خالد صالح الغنيم**، فهو يعمل في "مكتب دحمان-المقطري وشركاهم" ولا ينتمي إلى "مكتب المعاينون العرب" كما يقضي قرار المحكمة بانتدابه ثلاثة من خبرائه المحاسبين.

ومن أبرز المغالطات التي تبرزها مصادر "كلداري" في التناقض بين مضمون التقرير وخلاصته، التالي:

1 – **الخلاصة**: "كلداري" لم تحقق البند الخاص بأرقام المبيعات بالقدر الذي تطلبه "فورد".

المضمون: نتفق مع شركة كلداري بأن أرقام المبيعات التي استهدفتها "فورد" تعكس صورة وردية ولا تتّسم بالواقعية.

2 – **الخلاصة**: لم تحقق "كلداري" متطلّبات بند الطلبيات، وإن التقصير الحيوي يقع عليها.

المضمون: لم تستجب "فورد" في بعض الأحيان لتلك الطلبيات، بل أنه في أكثر من مناسبة وصلت الشحنات متأخّرة عن مواعيدها.

3 – **الخلاصة**: لمّ تحقق "كلداري" متطلّبات البند بشأن المخزون الذي يجب الاحتفاظ به.

المضمون: بالنسبة للمخالفة التي تتعلّق بمخزون "كلداري" من سيارات فورد، لا نجد تقصيراً بين ما التزمت به شركة سيارات "كلداري" ومتطلبات البند، في ما عدا سنة 1999 (العام الذي توقّفت فيه "فورد" عن التوريد).

وتضيف مصادر "كلداري" إلى تلك المغالطات، أن الخبراء لمّ يقوموا إطلاقاً بأيّ زيارة ميدانية لمخازن الشركة ومعارضها، حسبما أشاروا في تقريرهم. كما أغفلوا في الخلاصة عناصر جوهرية وردت في التقرير، خصوصاً اعتبار العيوب الفنية في سيارا ت فورد أمر مألوف، واعتبار تأثير الأسعار غير التنافسية على تدنّي المبيعات لا يمثّل عنصراً جديداً بالمناقشة، وتعدّي الموزّع العُماني على السوق الإماراتية وعدم اتخاذ "فورد" أيّ إجراء بحقّه، وأخيراً معوقات تسويق الأساطيل لعدم تقديم "فورد" الحوافز المغرية لإنجاح هذا النوع من الصفقات.

خارج أروقة المحاكم

في الأيام الأخيرة الماضية تقدّم وكلاء "كلداري" مكتب "بو جسيم والمالكي للمحاماة" بمبادرة إلى شركة فورد تقترح حلّ النزاع حبيّاً عبر التفاوض خارج أروقة المحاكم، الأمر الذي يمكن أن يجنّب الشركتان الخسائر التي تلحق بهما نتيجة الوقت الذي قدّ يستغرق المحاكم للبتّ في القضية، ولكن يبدو أن "فورد" عازمة على الاستمرار في دعواها حتى نزع الوكالة من "كلداري"، في الوقت الذي يتناهى إلى الأسماع أنها بدأت بناء معارض جديدة في دبيّ وأبو ظبي لوكلائها العتيدين بعد نزع الوكالة من "كلداري"، وأن الأرجح حظاً للفوز بالوكالة مشروع شراكة أو تكامل بين **سعيد الطاير**، وكيل "جاكوار" و"روفر" في الإمارات، و**محمد بن سليّم**، سائق سيارات السباق الشهير، بحيث يكون **الطاير** مسؤولاً عن السيارات العادية، و**بن سليّم** عن سيارات الدفع الرباعي (4x4)، في حال فازت "فورد" بالقضية.

"فورد": خلاف الشركاء أفقد "كلداري" مقوّمات صنع القرار


PATEK PHILIPPE
GENEVE
Begin your *own* tradition.
أنت في حقيقة الأمر لا تملك
ساعة باتيك فيليب،
بل هي أمانة في يدك تنقلها بعناية الى الأجيال
القادمة... الى أقرب الأحباء.. الأقارب.
Annual Calendar
by Patek Philippe

الملتقى الاقتصادي العربي الألماني

توقع مشاركة 500 من المسؤولين ورجال الأعمال



من الملتقى السياحي العربي الألماني (2001)

تشهد العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية تطورات إيجابية على اكثر من صعيد ويبرز ذلك بشكل خاص في المجالين التجاري والسياحي.

فعلى الصعيد الأول تفيد آخر معطيات وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية أن حجم التبادل التجاري العربي الألماني وصل إلى 42,5 مليار مارك ألماني خلال العام 2000، أي بزيادة اكثر من 28 في المئة من العام 1999.

وفي المجال السياحي وصل عدد الالمان الذين زاروا البلدان العربية الى نحو 2,2 مليون خلال العام الماضي مقابل نحو 1,6 مليون سائح العام 1995. وبفضل ذلك اصبح الالمان في طليعة السياحة الدولية الى البلدان العربية. وعلى عكس العلاقات التجارية والسياحية، فإن الاستثمارات الالمانية سيما المباشرة منها في المنطقة العربية ما تزال ضعيفة على الرغم من فرص الاستثمار والتعاون الضخمة المتوفرة.

وعلى صعيد الأرقام تفيد التقديرات غير الرسمية أن العرب يستثمرون بحدود 50 مليار مارك في مختلف قطاعات الاقتصاد الالماني مقابل 5 مليارات فقط يستثمرها الالمان في البلدان العربية.

وانطلاقاً من وجود فرص استثمارية كثيرة ومن أهمية استغلالها، تستضيف العاصمة الألمانية برلين للمرة الرابعة على التوالي الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الذي سيُقام في مبنى البرلمان المحلي على مدار يومي 21 و22 حزيران/ يونيو 2001. وينظم هذا الحدث كل من غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية واتحاد غرف التجارة والصناعة الألمانيDIHT ومجموعة الاقتصاد والأعمال وبرعاية وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية. ومن المتوقّع أن يشارك في الملتقى ما يزيد على 500 من كبار الشخصيات العربية الألمانية، في طليعتهم رؤساء وزارات ووزراء ورؤساء غرف تجارية وصناعية وزراعية ونخبة من عالمي المال والأعمال.

ويأتي توقّع المشاركة الكثيفة في ضوء النجاح الذي حققته الملتقيات الماضية، سيما ملتقى العام الماضي الذي حضره نحو 400 من رجال الأعمال والمسؤولين على اعلى المستويات.

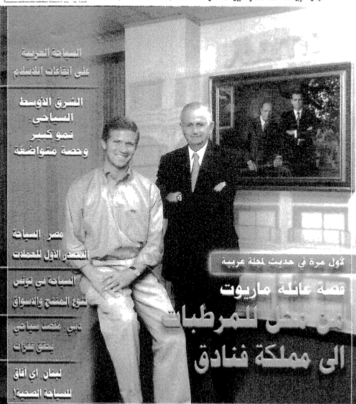
وتحت شعار "الشراكة عمادنا" سيبحث الملتقى وعلى مدى يومين في كيفية تكثيف الجهود لتدعيم التعاون الاقتصادي العربي الالماني على أساس توسيع التبادل التجاري وضمان تدفق المزيد من الاستثمارات المباشرة في كلا الاتجاهين. وسيتمّ التركيز على تمويل المشاريع المشتركة وامكانات تكثيف الحوار بين المستثمرين ورجال الاعمال بهدف تعزيز العلاقات بين الشركات والمؤسسات، سيما الصغيرة والمتوسطة منها. ومن بين المواضيع التي ستحتل اهمية في اطار جلسات وورشات العمل المشاريع الصناعية، التمويل، الاتصالات، التكنولوجيا الجديدة، السياحة والتعليم والتأهيل. وسيكون المجال متاحاً للدول والشركات والمؤسسات المهتمة لعرض منتجاتها وخدماتها في قاعات المبنى، حيث يُعقد الملتقى.

ومع بدء أعمال التحضير للملتقى ذكر د. **محمد السعدي** رئيس الغرفة ان الجانب الالماني مهتم بشكل خاص في امكانية نقل العديد من الصناعات الى المنطقة العربية بغية الانتاج هناك تحت شروط افضل على صعيد المنافسة. واضاف ان للبلدان العربية ميزات تنافسية بينها القرب الجغرافي من اوروبا اضافة الى رخص المواد الخام وتوفر الايدي العاملة بأجور معقولة. وصرّح **عبد العزيز المخلافي** الأمين العام للغرفة ان الاهتمام الالماني بنقل الصناعات يقابله اهتمام عربي مكّمل في مجال نقل التقانات وتطويعها لتناسب البيئة المحلية، اضافة الى تطويرها بالاعتماد على الايدي العاملة الوطنية. ومن هنا يأتي تركيز الجانب العربي على تأهيل وتدريب الشباب الذين يشكلون النسبة الاكبر من عدد سكان العالم العربي.

لقد حققت الملتقيات نتائج إيجابية على أكثر من صعيد. ويخص بالذكر منها تشكيل لجان متابعة تعمل على توفير إطار اكثر ملاءمة لإقامة المشاريع المشتركة. كما مهّدت الطريق لتوقيع اتفاقات سياحية وضريبية واستثمارية وتمويلية مختلفة. وتنبع أهمية الملتقى المقبل من دوره في متابعة ما أنجزته الملتقيات السابقة بما يساهم في دفع العلاقات الاقتصادية العربية الألمانية بشكل أقوى إلى الأمام.

عائلة ماريوت على غلاف "الإقتصاد والأعمال"





غلاف العدد الخاص عن السياحة العربية الذي تصدره "الإقتصاد والاعمال" سنوياً متزامناً مع معرض سوق السفر العربي "الملتقى"، حمل هذا العام موضوعاً عن عائلة ماريوت كما رواها الأب بيل والإبن جون.

وهذه المقابلة التي انفردت بها "الإقتصاد والأعمال" هي الأولى في الصحافة العربية سواء للأب أو للإبن منفردين أو مجتمعين.

كما أنها المقابلة الأولى لهما معاً في وسائل الإعلام العالمية سواء كانت مكتوبة أم مسموعة أم مرئية.

والحديث الذي أجرته "الإقتصاد والأعمال" مع ماريوت الأب والإبن كان حميماً الى حدود معينة وتناول تراث العائلة وإسلوب عملها وفلسفة المؤسس أكثر مما تناول موضوع سلسلة الفنادق العالمية التي باتت حالياً تدير 400 ألف غرفة.

ومما لا شك فيه أن تخصيص "الإقتصاد والأعمال" بهذه المقابلة إنما يعكس موقعها الإعلامي في المنطقة العربية ومصداقيتها المهنية التي راكمتها على مدى 22 عاماً.

لقد تمّ توزيع هذا العدد ضمن معرض سوق السفر العربي في دبي، كذلك على المشتركين في "الإقتصاد والأعمال" الذين يتلقون كل ما يصدر عن المجلة من أعداد عادية وخاصة.

هيرمس: 30 مليون دولار من مؤسسة التمويل الدولية

أحمد هيكل

حصلت مجموعة "إي أف جي هيرمس القابضة" المصرية على قرض متوسط الأجل بقيمة 30 مليون دولار أميركي من مؤسسة التمويل الدولية IFC التابعة للبنك الدولي.

وتمّ توقيع هذه الإتفاقية في المقرّ الرئيسي لمؤسسة التمويل الدولية في واشنطن، وهو المشروع الأول من نوعه لصالح مصرف إستثمار في مصر.

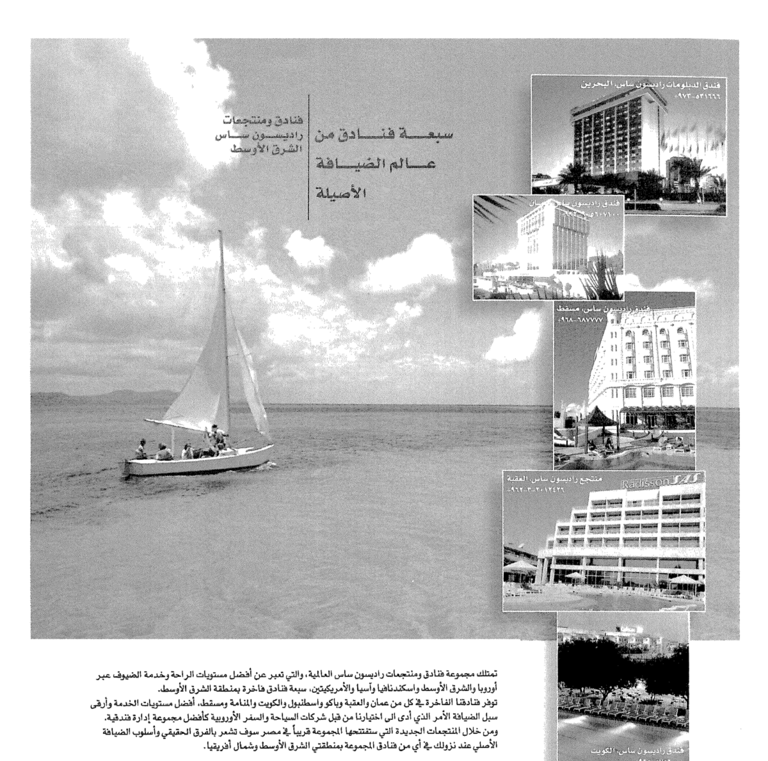
وتعتزم "إي أف جي هيرمس" الإستفادة من هذا القرض للتوسع في الشرق الأوسط وأفريقيا من خلال مشاريع مشتركة (joint ventures)، مع العلم أن مجموعة "إي أف جي" هي مصرف إستثماري رائد في مصر وتتعاطى خدمات الوساطة وتمويل المؤسسات والخدمات الإستشارية وإدارة الأصول بالإضافة إلى إصدارات الأسهم والقروض.

IFC: قرض لصالح "المصرية للكهرباء القابضة"

وقّعت مؤسسة التمويل الدولية IFC إتفاقية قرض بقيمة 395 مليون دولار أميركي لمدة 17 سنة لصالح "الشركة المصرية للكهرباء القابضة".

وتؤمن مؤسسة التمويل الدولية، بموجب هذه الإتفاقية، مبلغ 90 مليون دولار من صندوقها وتقوم بترتيب قرض مشترك بقيمة 305 ملايين دولار بالتعاون مع "كريدي ليونيه" و"باركليز كابيتال" و"سوسيتيه جنرال" لتمويل مشروعين للشركة في قطاع الطاقة هما "مشروع خليج السويس" الذي تقدّر كلفته الإجمالية بـ 335 مليون دولار و"مشروع بور سعيد الشرقي" بكلفة 340 مليون دولار.

ويؤمّن هذان المشروعان اللذان يشكلان أضخم إستثمار للقطاع الخاص في الطاقة في مصر نحو 10 في المئة من الطاقة الاستيعابية حالياً في مصر ويعملان بشكل أساسي بواسطة الغاز الطبيعي مع إمكانية تشغيلهما بواسطة الـ "فيول اويل" عند الحاجة، ومن المتوقّع أن يباشرا العمل في 2003. وستقوم مؤسسة "كهرباء فرنسا انترناشونال" برعاية هذين المشروعين وهي تأسست العام 1992 وتهتم بمشاريع إنتاج وتحويل وتوزيع الطاقة خارج فرنسا.



فنادق ومنتجعات
راديسون ساس
الشرق الأوسط
سبعة فنادق من
عالم الضيافة
الأصيلة
فندق الدبلومات راديسون ساس، البحرين
+٩٧٣-٥٣١٦٦٦
فندق راديسون ساس، مسقط
+٩٦٨-٦٨٧٧٧٧
منتجع راديسون ساس، العقبة
+٩٦٢-٣-٢٠١٢٤٢٦
Radisson SAS
فندق راديسون ساس، الكويت
+٩٦٥-٥٧٥٦٠٠٠

بعد الإفراج المفاجئ عن المتهمين

ما هو مصير مديونية نواب القروض؟

القاهرة - محمود عبد العظيم

أعاد القرار المفاجئ بالإفراج عن المتهمين في قضية نواب القروض والذي صدر منتصف آذار/ مارس الماضي في إطار إجراءات إعادة المحاكمة بعد قبول النقض في الحكم السابق صدوره في حق المتهمين - أعاد هذا الملف الساخن مرة أخرى على ساحة الأحداث في القاهرة خصوصاً وأن هذه القضية تعدّ من أشهر قضايا ما اصطلح على تسميته بالفساد المصرفي.

وعلى الرغم من عنصر المفاجأة في قرار الإفراج عن المتهمين - بينهم ثلاثة أعضاء في البرلمان ووزير سابق ورؤساء بنوك ورجال أعمال مشهورون - والذي أصاب الرأي العام في مصر بدهشة كبيرة، إلا أن الأحداث المتلاحقة على ساحة الأعمال في مصر والتي جرت طوال شهور الصيف الماضي مهّدت بدرجة كبيرة لتحويل مسار قضية نواب القروض.

تعثر وهروب وتسويات

بدأت هذه الأحداث بموجة الركود الكبير الذي تعاني منه السوق المصرية منذ نحو عامين وهو الركود الذي أدّى إلى تباطؤ حركة الاقتصاد الكلي وتعرّض مشاريع ضخمة ورجال أعمال من الوزن الثقيل للتعثر وعدم قدرتهم على سداد مديونياتهم الضخمة للبنوك.

وكان على هؤلاء المتعثرين إما التخلّص من الأصول التي يملكونها بأسعار بخسة في سوق راكدة لسداد مديونياتهم أو طلب قروض جديدة تساعدهم في "تعويم" أنشطتهم لحين استعادة السوق نشاطها.

ولأن قضية نواب القروض خلقت حالة من الذعر والخوف في نفوس القائمين على الجهاز المصرفي وجعلت أيديهم مرتعشة رفضت البنوك منح هؤلاء المتعثرين مزيداً من القروض، فما كان من هؤلاء سوى الرد على هذا الموقف - الذي اعتبروه تعنتاً - بالهروب إلى خارج مصر وبدء مفاوضات عن بُعد وعبر ممثلين من المحامين والشخصيات العامة مع البنوك للتوصّل إلى تسويات ملائمة. حكاية الهروب بدأها رجل الأعمال المصري من أصل أرمني **مارك دوارف** الشهير بملك التونة - الذي حصل على نحو 150 مليون جنيه (35 مليون دولار) من 6 بنوك وغادر إلى لندن وبدأ مفاوضات مع البنوك الدائنة بالفاكس والهاتف وبعض المحامين وانتهت المفاوضات بتسوية ملائمة على الأقل من وجهة نظر **دوارف**، حيث تحولت ديون البنوك إلى مساهمة في شركاته.

تلا ذلك هروب **حاتم الهواري** الملقّب بملك الحديد الخردة - ثم توالت حلقات الهروب وشملت **مصطفى البليدي** وكيل مارلبورو - **ومجدي يعقوب** وآخرين ثم جاءت محطة هروب **رامي لكح** لتدوي على الساحة خصوصاً وأن الهارب هذه المرة كان من "القطط السمان" حيث بلغت مديونياته للبنوك لحظة هروبه 1,4 مليار جنيه. عند هذه المرحلة بدأ الرأي العام المصري يدخل طرفاً في القضية باعتبار أن الأموال هي لصغار المودعين من مختلف فئات الشعب وأن هروب هؤلاء لن يحل المشكلة بل ربما تزيدها تعقيداً.

من هنا بدأت الحكومة تفكر في حل لهذا المأزق بعد أن ترددت هنا وهناك روايات عن مساندة بعض المسؤولين لهؤلاء الكبار أو أن هؤلاء المسؤولين استفادوا بشكل أو بآخر من لعبة هذه القروض وبالتالي كان على الحكومة أن تتخذ إجراءات سريعة في اتجاه إعادة هؤلاء والتوصّل إلى تسوية ترضي البنوك وتطمئن الرأي العام على أمواله وتعيد الثقة المفقودة للسوق.

السياسة والبيزنس

عند هذه اللحظة بدأت السياسة تدخل في لعبة "البيزنس" ولم يتردّد وزير الاقتصاد **د. يوسف بطرس غالي** في زيارة **لكح** في لندن وإقناعه بالعودة إلى مصر، بل والتصريح بأنه - أي الوزير - أجرى اتصالات تلفونية مكثّفة مع **لكح** للإشراف على المفاوضات بينه وبين البنوك الدائنة وأبرزها "بنك القاهرة".

هذه المفاوضات أسفرت عن نجاح كبير، حيث عاد **رامي لكح** وخاض الانتخابات التشريعية الأخيرة وحقق فوزاً ساحقاً على منافسه رئيس المجلس الأعلى للشباب والرياضة الأسبق د. **عبد الأحد جمال الدين** الذي كان يشغل أيضاً منصب رئيس لجنة الشؤون العربية في مجلس الشعب، وتوصل **لكح** إلى تسوية لمديونياته للبنوك وبدأ في ممارسة نشاطه التجاري من جديد وعاد سهم - المالية القابضة لكح غروب - يستعيد نشاطه في بورصة القاهرة.

في هذه الأجواء كانت قد صدرت الأحكام في قضية نواب القروض والتي تراوحت بين السجن أشغال شاقة لمدة 15 عاماً لنحو 4 متهمين و10 سنوات لمعظمهم و5 و3 سنوات لبقية المتهمين باستثناء ثلاثة صدر بحقهم حكم بالسجن لمدة عام مع إيقاف التنفيذ.

هنا ثار المتهمون على هذه الأحكام واعتبروها أحكاماً قاسية وطالبوا بمساواتهم مع **دوارف** و**لكح** ومنحهم فرصة لتسوية أوضاعهم مع البنوك.

أيضاً لعب دفاع المتهمين - وهم من كبار رجال القانون في مصر - دوراً في تجسيد فكرة أن قضية نواب القروض أساءت لمناخ الاستثمار في مصر وأنه لا يوجد بلد في العالم يسجن رجل أعمال لأنه تعثر في مشروعه وأن البنوك استغلت القضية وبالغت كثيراً في احتساب معدلات الفائدة على القروض، ما أدّى إلى تضاعف هذه المديونيات.

كل ذلك مثّل ضغطاً غير مباشر على أجواء القضية خصوصاً وأن الحكم السابق صدوره خلا من إلزام المتهمين برد أموال البنوك واكتفى بسجنهم، وبالتالي جاء نقض الحكم تأسيساً على ذلك لتصبح القضية الرئيسية هي أموال البنوك وكيف سيتمّ ردها.

في هذا الإطار قررت المحكمة تشكيل لجان من بنوك النيل والمهندس والتجاريون وقناة السويس والدقهلية التجاري - المصري المتحد حالياً - لفحص مديونيات هؤلاء المتهمين بدقة ومنحهم فرصة أخيرة لسداد مديونياتهم.

ولكن السؤال الذي يدور على الساحة المصرفية وساحة الأعمال في مصر حالياً هو: ماذا لو عجز المتهمون عن سداد أموال البنوك والتي تقدّر بنحو 1,5 مليار جنيه؟ هل ستتدخل السياسة مرة أخرى؟ وإلى أي حدّ يمكن أن تتعامل المحكمة مع هذه الأوراق المختلطة.. أوراق البيزنس وأوراق السياسة؟

إنـفـيـنـيـتـي QX4 ليســت مجـرد سـيـارة جـديـدة
إنها الفجر الجديد للفخامة.

لماذا تنتهي متعة القيادة بمجرد تحويل مسارك من الطرق السهلة المعبدة إلى المهمات والمناورات الصعبة في رمال الصحراء؟

إنفينيتي QX4 الجديدة تُرسي أبعاداً جديدة في متعة قيادة السيارات. فشعاع التجدد لدى إنفينيتي يدمج بين سيارة الدفع الرباعي الرياضية (SUV) وفخامة السيدان بمحرك بقوة ٢٤٠ حصاناً و مجموعة رائعة من أحدث المزايا والتكنولوجيا.

إنـفـيـنـيـتـي QX4

لا مـــثـيــل لـــهـــا.

www.infiniti-me.com



QX4

إنفينيتي

الملكة العربية السعودية، شركة الحمراني المتحدة، جدّة، هاتف: ٠٢-٦٦٩٦٦٩٠، شركة الحمراني للتجارة والإستيراد، الرياض، هاتف: ٠١-٤٧٦٦٩٦٩، شركة الجبر التجاريّة، الدمام، هاتف: ٠٣-٨٣٢٤٣٠٠، • الكويت، شركة عبد المحسن عبد العزيز البابطين، هاتف: ٤٧٢٠٧١٦، • دبي، الشركة العربية للسيارات، هاتف: ٠٤-٢٦٩٩٧٧٠، أبوظبي والعين، المسعود للسيارات، هاتف: ٠٢-٦٨١١١١٨، • قطر، شركة صالح الحمد المانع، الدوحة، هاتف: ٤٤٤١٢٣٤، • البحرين، يوسف خليل المؤيد وأولاده ش.م.ب (مقفلة)، سترة، هاتف: ٧٣٦٠٦٠.

دله البركة تملك 50 في المئة

افتتاح الشركة العربية للمنتجات الورقية

كامل: طلبنا الترخيص لشركة مالية في سورية



الشيخ صالح كامل

دمشق – ياراعشي

شهدت مدينة حلب مؤخراً الإفتتاح الرسمي لمصنع الشركة العربية للمنتجات الورقية وهي شركة سورية – سعودية. وحضر حفل الإفتتاح **صلاح كناج** محافظ حلب مُمثلاً لرئيس الوزراء ووفد من مجموعة دلّه البركة السعودية برئاسة الشيخ **صالح كامل** رئيس المجموعة إضافة إلى عدد كبير من رجال الأعمال وممثلي الوزارات في سورية.

وكانت سورية رخّصت إقامة الشركة العربية للمنتجات الورقية العام 1994 في إطار قانون تشجيع الإستثمار وبرأس مال مدفوع يبلغ 148 مليون ليرة تمتلك 50 في المئة منه مجموعة دلة البركة وشركة التوفيق للأوراق المالية والصناديق الإستثمارية القابضة للمجموعة فيما يمتلك باقي الرأس مال رجل الأعمال السوري **محمد أديب بادنجكي** وأولاده. والشركة العربية شركة مساهمة مغلقة يبلغ إنتاجها السنوي نحو 6000 طن كرتون دوبلكس و4 آلاف طن ملفات ملوّنة و4،9 آلاف طن ورق فلوت و40 ألف طن ورق تيست لاينر. وتعتبر هذه الشركة صديقة للبيئة ذلك لأنها تساهم في تدوير النفايات من الورق في سورية حيث شرعت بتشغيل نحو 2000 يد عاملة في مختلف المحافظات بغرض جمع النفايات الورقية وإعادة تصنيعها.

ومجموعة دله البركة تمثّل أحد أبرز الجهات العربية المستثمرة في سورية لأنها تساهم بأكثر من 48 في المئة من رأس مال شركة الشام للنقل البحري البالغ رأسمالها 20 مليون دولار، كما تساهم بنسبة 25 في المئة من رأس مال الشركة العربية القابضة للإستثمار والبالغ 100 مليون دولار وهي شركة سعودية أعلنت في سورية في شهر تموز/يوليو من العام الماضي على واقع وآفاق الأنشطة الإستثمارية.

وأكّد الشيخ **صالح كامل** لـ "الاقتصاد والأعمال" بأن مجموعته تركّز أنشطتها الإستثمارية على سورية خصوصاً في ظلّ عهد الرئيس الدكتور بشار الأسد وقال أن المجموعة تقدّمت مؤخراً بطلب إلى الحكومة السورية للحصول على موافقة ترخيص إقامة شركة مالية تابعة للمجموعة وتماثل في عملها شركة التوفيق للأوراق المالية، وأضاف أن هذه الشركة ليست شركة مصرفية وإنما هي شركة تبحث عن فرص إستثمارية جديدة. وعن تقييمه لمناخ الإستثمار حالياً في سورية قال **كامل** أن سورية تشهد توجهاً إقتصادياً تنموياً جيداً وهو يدعو لتعزيز المبادرات الإستثمارية في سورية من قبل رجال الأعمال والشركات في الدول العربية والإسلامية، ولتوضيح الأسباب التي تقف وراء دعوته هذه قال أن سياسة مجموعة دله البركة تعتمد على مبدأ إستخلاف المال باعتبار المال هو مال الله الذي أمرنا بالإستفادة منه لإعمار الأرض وأن فلسفة دله البركة وعلى قاعدة هذه السياسة تستثمر في الدول التي يوجد فيها الإستقرار واضاف أن الإستثمار في سورية وفي ضوء السياسة المعتمدة يحقق غايتين الأولى دنيوية والثانية أخروية فمثل هذا الإستثمار يصب في باب دعم مواقف سورية في مواجهة عدوّ الأمة العربية إسرائيل، ولذلك يعتبر الشيخ **صالح** الإستثمار في سورية شكلاً من أشكال الجهاد ضدّ هذا العدو.

وقال **كامل** انه يدعو سورية لوضع خريطة مفصّلة عن الإستثمار تساعد المستثمرين الخارجيين العرب والأجانب لاختيار أفضل المشاريع وإنجازها بصورة جيدة وسريعة وبحيث يتمّ تجنيب مناخ الإستثمار من عفوية إختيار المشاريع كما حصل في كثير من الأحيان خلال السنوات الماضية.



كامل وأديب بادنجكي يقطعان الحلوى وبدا إلى يسارهما محمد الراقبي مدير مكتب الإستثمار في سورية

ONE YEAR NOKIA WARRANTY

كل ما تحتاج اليه تحت سيطرتك.

NOKIA 6210

مع وجود Nokia 6210 بين يديك، بإمكانك الدخول الى عالم خدمات الانترنت الجوالة. استعمل نظام البحث WAP للخدمات المصرفية والأخبار، ولإرسال البريد الإلكتروني والتحقق من جدول المواعيد. بإمكانك ايضاً الدخول الى خدمات التجارة الإلكترونية والتأكد من أن باقة الزهور التي أرسلتها ستصل في الوقت المحدّد. باستطاعتك تحميل صفحات الانترنت على كومبيوتر شخصي ملائم بسرعة تصل حتى ٤٣،٢ kbps، ومع البطارية الكبيرة بإمكانه البقاء في وضع الانتظار حتى تسعة عشر يوماً. كل هذه الميّزات تجتمع في هاتف شكله ملائم وسهل الاستعمال. مع وجود Nokia 6210 بين يديك، ستكون جميع الأمور تحت سيطرتك.



www.nokia.com



د. محمد بن عبد الرحمن المشعل

تبوك للصناعات الدوائية تدخل الأسواق الأوروبية

تمّ تسجيل شركة تبوك للصناعات الدوائية في السويد كأول شركة سعودية من نوعها كدليل على مستوى الجودة والنوعية، الأمر الذي يتيح لها تسويق منتجاتها في الأسواق الأوروبية.

أعلن ذلك مدير عام الشركة **د. محمد بن عبد الرحمن المشعل** ملاحظاً "انه لا يسمح بدخول أسواق أوروبا إلاّ للشركات التي تثبت إلتزامها التام بضمان الجودة وتطبيق أدقّ المعايير.." وأشار إلى أنه تمّ اختيار السويد لما تتميّز به من تشدّد في أنظمة التسجيل لديها.

وقال **المشعل** أنه بهذه الخطوة ستنتقل المنافسة إلى السوق العالمية كتأكيد على قدرة المنتجات السعودية عموماً وتبوك الدوائية خصوصاً على إختراق السوق الأوروبية للدواء الذي يقدّر حجمه بنحو 100 مليار دولار.

وذكر أن الشركة تنتج نحو 90 مستحضراً من أقراص وكبسولات وأشربة ومضادات الإلتهاب والروماتيزم ومضادات الحموضة والحساسية والسكري والمسكنات وغيرها، وتمّ تطوير هذه الأدوية من قبل الفنيين المشرفين على مختبرات الشركة.

وبدخول الشركة أوروبا تتعزّز أسواقها الخارجية اضافة إلى تواجدها حالياً في 12 سوقاً وهي: الكويت، الامارات، البحرين، قطر، عمان، الجزائر، ليبيا، السودان، العراق، الاردن، لبنان واليمن.

عبدالله علي السنيدار

السنيدار: استثمارات سعودية في اليمن

قال **عبدالله علي السنيدار** الذي اختير مؤخراً رئيساً لاتحاد الغرف التجارية والصناعية اليمنية "إن ثمة مساع سعودية لإقامة مشاريع إستثمار مشتركة في اليمن في قطاعات مختلفة بينها النفط والغاز الطبيعي والصيد البحري والخدمات".

وبشّر **السنيدار** "الإقتصاد والأعمال" بميلاد جديد وعهد جديد تعيشه اليمن بعد حلّ جميع النزاعات السياسية واستتباب الأمن والإستقرار في البلاد. وأضاف أن اليمن تشهد حالياً عملية تنمية شاملة في جميع القطاعات حيث أعطي للقطاع الخاص الدور الفعّال في هذه العملية. وحفّز تبني الدولة لسياسة الإنفتاح في ظل غول العولمة، على تأهيل القطاع الخاص ليصبح قادراً على استغلال جميع الإمكانيات المتوفّرة في البلاد. وأشار **السنيدار** إلى أن اليمن تحتوي على الكثير من الثروات والموارد التي ما زالت غير مستغلة خصوصاً بعد اكتشاف الغاز الطبيعي والنفط وأيضاً الثروة السمكية.

ودعا **السنيدار** جميع الدول العربية للإستثمار في اليمن والإستفادة من الفرص المتاحة فيها. وعدّد بعض التسهيلات التي يتيحها قانون الإستثمار الجديد من خلال السماح بقيام مشاريع أجنبية بحتة مع إمكانية نقل وتحويل الأموال والأرباح من والى اليمن من دون قيد أو شرط، وأيضاً إمكانية وصول مدة الإعفاء الضريبي إلى 15 عاماً.



عثمان سلطان

موبينيل: نمو قياسي في الأرباح والمشتركين

أعلنت الشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول "موبينيل" أن عدد مشتركيها قد ارتفع في نهاية الربع الأول من العام 2001 إلى مليون و466 ألف مشترك بزيادة قدرها 250 ألف مشترك مقارنةً بنهاية العام 2000. كما أعلنت موبينيل أن إيرادات الربع الأول من العام الحالي بلغت 591،7 مليون جنيه بزيادة قدرها 19 في المئة مقارنةً بالربع الأول من العام 2000. كما بلغ إجمالي الأرباح قبل خصم الفوائد البنكية والضرائب والإهتلاكات (EBITDA) خلال الربع الأول من العام 273،6 مليون جنيه بنسبة 46،2 في المئة مقارنةً بنسبتها عن إجمالي العام الماضي التي بلغت 43،7 في المئة. وبلغ صافي الأرباح المجمّعة للربع الأول من العام الحالي 90،5 مليون جنيه بزيادة قدرها 160 في المئة عن صافي الأرباح المجمّعة للفترة نفسها من العام الماضي والتي بلغت 35 مليون جنيه مصري.

وقال **عثمان سلطان** العضو المنتدب للشركة المصرية لخدمات التلفون المحمول – موبينيل: "خلال الربع الأول من العام 2001، تمّ التأكيد على ستراتيجية النمو التي تنتهجها موبينيل. ويُعدّ هذا الربع الأفضل لـ"موبينيل" من حيث نمو عدد المشتركين منذ تولينا مسؤولية الشبكة الأولى في مصر في أيار/ مايو 1998".

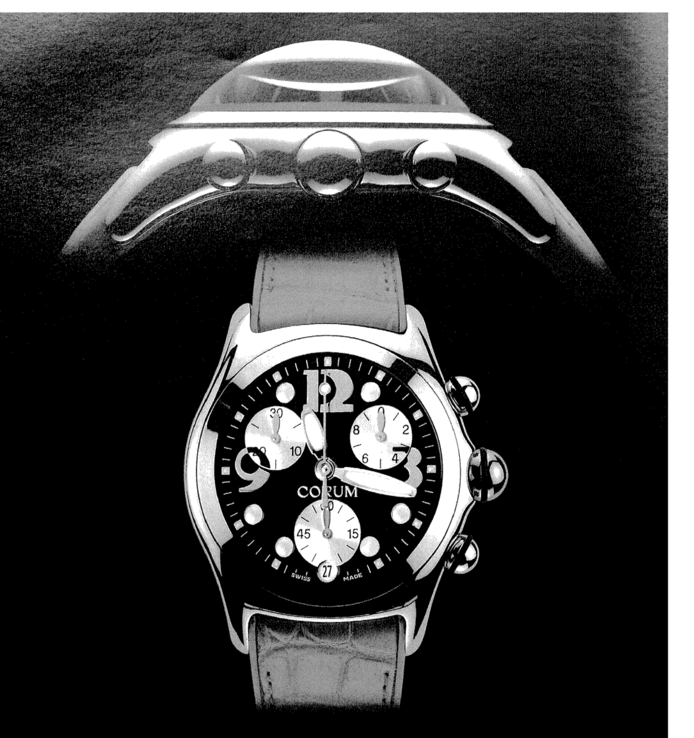
وقف أعمال شركة الأردن والخليج للتأمين

هيئة تنظيم قطاع التأمين أوقفت شركة الأردن والخليج للتأمين عن العمل ومنعتها من ابرام العقود العائدة لجميع الفروع المجازة لها مع حفظ الحقوق والإلتزامات المبرمة.

أعلن ذلك مدير عام الهيئة **د. باسل الهنداوي** الذي أعلن حل مجلس إدارة الشركة وتعيين لجنة إدارية لمدة 6 أشهر للقيام بمهمة تصحيح أوضاع الشركة وما تتطلبه من إعادة هيكلة.

وأوضح أن وقف إجازة الشركة لا يعني إلغاءها بل منحها الفرصة لإعادة ترتيب أوضاعها فنياً ومالياً وقانونياً وإدارياً.

من جهة أخرى أعدّت الهيئة نظاماً جديداً للتأمين الإلزامي من المسؤولية الناجمة عن استعمال المركبات ليحلّ محل نظام التأمين الإلزامي على المركبات لتغطية أضرار الغير الصادر العام 1985.


Corum Bubble Chronograph Watch in steel, designed by Severin.
CORUM
SWISS
MADE
27


الوزير نجيب ميقاتي

دبي تستضيف المؤتمر التاسع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب

الوزير نجيب ميقاتي متحدّث رئيسي

"الإستثمار في تقنية المعلومات" سيكون الموضوع الرئيسي في برنامج فعاليات المؤتمر التاسع لرجال الأعمال والمستثمرين العرب الذي تستضيفه مدينة دبي خلال شهر تشرين الثاني/نوفمبر المقبل.

ينعقد المؤتمر تحت رعاية الشيخ **مكتوم بن راشد آل مكتوم** نائب رئيس مجلس الوزراء في الإمارات وحاكم دبي، ويمثّله في حفل الإفتتاح الشيخ **حمدان بن راشد آل مكتوم** نائب حاكم دبي ووزير المالية والصناعة في الامارات الذي كان صاحب المبادرة في توجيه الدعوة لاستضافة المؤتمر في دبي خلال المؤتمر الثامن المنعقد في تونس قبل نحو سنتين.

وتقرّر في اجتماع للجنة التحضيرية للمؤتمر عقد في القاهرة خلال شهر نيسان/ابريل الماضي توجيه الدعوة إلى شخصية سياسية عربية كضيف شرف على المؤتمر، فيما اقترح وزير الأشغال والنقل اللبناني **نجيب ميقاتي** متحدثاً رئيسياً في حفل الإفتتاح، خصوصاً أنه من المستثمرين وأصحاب الخبرة في مجال الإتصالات والمعلوماتية وله مشاريع عدّة في أكثر من بلد عربي من خلال شركة انفستكوم.

والمعروف أن مؤتمر رجال الأعمال والمستثمرين العرب انطلق في دورته الأولى قبل نحو 20 عاماً من مدينة الطائف في المملكة العربية السعودية بمبادرة من 3 جهات منظمة هي الجامعة العربية واتحاد غرف التجارة والمؤسسة العربية لضمان الإستثمار.

وتمّ إختيار الموضوع الرئيسي للمؤتمر المقبل كون قطاع المعلوماتية بات يشكّل المحور الأساسي للإقتصاد الحديث، والإستثمار في هذا المجال قد يكون من أهم الفرص الإستثمارية في المستقبل.

وسيتضمّن المؤتمر جلسة خاصة حول الإستثمار في دولة الامارات العربية المتحدة والحوافز التي تقدّمها والفرص الكامنة. كما يتضمّن عرضاً لما أنجزته دبي في مجال المعلوماتية لا سيما "مدينة دبي للإنترنت" التي ستعرض كتجربة رائدة في هذا الميدان.

رئيس جديد للمصرف الإسلامي الدولي


بدوي حسنين

القاهرة – الاقتصاد والأعمال

تقرّر تعيين **بدوي حسنين** نائب رئيس بنك القاهرة رئيساً لمجلس إدارة المصرف الإسلامي الدولي إعتباراً من أول نيسان/أبريل الماضي وذلك بعد موافقة بنوك القطاع العام المصرية الأربعة التي تمتلك 80 في المئة من رأس مال المصرف بالتساوي.

يُذكر أن رأس مال المصرف بلغ 79 مليون جنيه ويمتلك الأفراد وبعض المستثمرين المصريين والعرب الحصة المتبقّية البالغة 20 في المئة.

وكان المصرف الإسلامي الدولي قد تعرّض لسلسلة من الأزمات على مدى الشهور الماضية شملت تعثر بعض عملائه الكبار وفشل مشروعات إستثمارية عدّة يمتلك فيها المصرف نسبة كبيرة من رأس مالها مثل مشروع فندق "بلير" المقطم وهي أزمات لا زالت آثارها تتفاعل حتى الآن.

ومن بين هذه الآثار تقدّم **فتح الله زايد** رئيس مجلس إدارة المصرف السابق بإستقالته من رئاسة البنك منتصف آذار/مارس الماضي وهي الإستقالة التي أحدثت دوياً في الشارع المصرفي المصري خصوصاً أن إستقالة رؤساء البنوك من مصر أمر غير مألوف.

يُذكر أيضاً أن المصرف الإسلامي معروض للبيع حالياً ويتنافس على شرائه عدد من المؤسسات المالية العربية أبرزها شركة الراجحي السعودية وبيت التمويل الكويتي.

الكندي رئيساً لمجلس إدارة المؤسسة العربية المصرفية

انتخبت الجمعية العادية الـ 20 للمؤسسة العربية المصرفية مجلس الإدارة الجديد في حضور نسبة من المساهمين الممثلين اصالة أو نيابة بلغت 97,45 في المئة من رأس المال.

وقال الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية **غازي عبد الجواد** أن مجلس الإدارة في دورته السابعة ضمّ السادة:

خليفة محمد الكندي، عيسى محمد السويدي، مبارك راشد المنصوري، د. أنور علي المضف، هلال مشاري المطيري، عبدالله سعود الحميضي، فرحات قداره، د. صالح الأمين الأرباح، محمد حسين أياس، حسن علي جمعة، عدنان أحمد يوسف، د. صالح الحميدان.

ثم اجتمع مجلس الإدارة واختار **خليفة الكندي** رئيساً له و**فرحات قداره وهلال المطيري** نائبين للرئيس.

والرئيس الجديد هو من دولة الإمارات العربية المتحدة ويحمل بكالوريوس اقتصاد من جامعة ميتشغن وهو: عضو مجلس إدارة شركة أبو ظبي للإستثمار، عضو مجلس إدارة بنك المؤسسة العربية المصرفية الدولي/ المملكة المتحدة، عضو سابق في مجلس إدارة كل من انترناشونال بنك أوف آسيا ليمتد، هونغ كونغ وبنكو/اتلانتكو أس. ايه اسبانيا. وعمل عضواً في مجلس إدارة المؤسسة منذ العام 1982 وله خبرة تصل إلى 15 عاماً في العمل المصرفي الإستثماري.



الوزير فليحان يتوسط القصار (اليسار) ود. المناعي

لقاء المصدرين والمستوردين في قطاع مواد البناء والمقاولات

نظّم برنامج تمويل التجارة العربية في بيروت "لقاء المصدرين والمستوردين العرب في قطاع مواد البناء والمقاولات، الذي انعقد في فندق روتانا جفينور برعاية وحضور وزير الإقتصاد والتجارة د. **باسل فليحان**.

شارك في هذا اللقاء 71 شركة تتعاطى المقاولات وتجارة مواد البناء على أنواعها مثلت 13 دولة عربية.

وتحدّث في الإفتتاح رئيس اتحاد غرف التجارة والصناعة في لبنان، **عدنان القصّار**، الذي أكّد على أهمية اللقاء لجهة إبراز الدور الحيوي والفعّال لقطاع البناء والمقاولات في مسيرة الإعمار.

وأشاد وزير الإقتصاد والتجارة **د. باسل فليحان** بالجهود المبذولة على صعيد القطاع الخاص اللبناني لتحقيق النمو الإقتصادي. وعوّل **فليحان** على قمة العام 2002 التي ستكون محوراً لمواضيع عدة أبرزها النقل، لتفعيل دور التجارة في الإقتصاد العربي.

واختتم الجلسة رئيس مجلس إدارة برنامج تمويل التجارة العربية **د. جاسم المناعي**، فقدّم لمحة عن البرنامج والخطوات التي قطعها، بدعم من صندوق النقد العربي، حتى وصل إلى ما هو عليه. وعدّد بعض انجازات البرنامج ومساهمته في الإقتصاد من حيث إعطاء الدور الأهم للقطاع الخاص.

وتلت جلسة الافتتاح أربع جلسات عمل عرضت واقع وتحديات قطاع مواد البناء في الوطن العربي، وتخلّلها خمسة لقاءات ثنائية بين الشركات المشاركة ومن المتوقع أن تثمر عن آفاق جديدة أمام مشاريع تعاون مستقبلية بينها.

إتحاد أصحاب الفنادق في الكويت



محمد ناجيا

أقام اتحاد أصحاب الفنادق في الكويت حفل إستقبال في قاعة الإحتفالات الكبرى الهاشمي2، دعا إليه الجهات التي شاركت في معرض الكويت الدولي للسياحة والسفر بالإضافة إلى الجهات المنظّمة لهذا الحدث الذي يُقام سنوياً في أرض المعارض.

حضر الحفل بعض أصحاب الفنادق والمدراء العامون في الفنادق وجمع كبير من المشاركين والضيوف ورجال الصحافة المحلّية.

سكرتير عام إتحاد أصحاب الفنادق **محمد ناجيا** رحّب بالحضور وأثنى على أهمية المعرض الذي يشكّل حلقة وصل بين الكويت والدول المشاركة ويفسح في المجال أمام تبادل الخبرات.

يُذكر أن المعرض أُقيم من 23 إلى 26 أبريل/نيسان الماضي.

عبد الرزاق الخالد في ذمّة الله

صباح الخميس 19 نيسان/أبريل 2001، مرّ حزيناً بطيئاً على الكويت وهي تودّع واحداً من روّاد جيل نهضتها، الذين عملوا جسراً يصل عراقتها بحداثتها، ويجمع خُلق الريادة وعلم المعاصرة.

صباح الخميس 19 نيسان/أبريل 2001، مرّ حزيناً بطيئاً على الكويت وهي تشيّع فقيدها وأحد كرام رجالاتها ورئيس غرفة التجارة والصناعة فيها، **عبد الرزاق خالد الزيد الخالد**، الذي عمل في ميدان السياسة فعُرف بالحماس النقي والعطاء السخيّ والولاء للوطن والأمة وقيم التقدّم والرقيّ، وعمل في مجال الإقتصاد على اختلاف قطاعاته فعرف بالجدّ والكدّ ونظافة اليد، وعمل في الخدمة العامة فعُرف بجرأة الرأي وشفافية الطبع وبُعد النظر.

ولد الفقيد في الكويت العام 1930 ودرس في مدارسها وفي مدارس دمشق والقاهرة، وكان في طليعة الخريجين الكويتيين حين نال اجازة التجارة والإقتصاد من جامعة القاهرة العام 1953، وجمع بكفاءة عالية السياسة والتجارة من دون أن يخلط بينهما فلم يسخّر الأولى لخدمة مصالحه، ولم يخشَ على مصالحه حين يتخذ مواقفه. فكان أول رئيس لمجلة "الطليعة" العام 1962، وانتخب عضواً في أول مجلس أمة (برلمان) لدولة الكويت، كما انتخب عضواً في المجلس التالي، ولكنّه قاطع جلساته بسبب ما شاب العملية الإنتخابية من تجاوزات. وعاد بعد سنوات ليكون رئيس لجنة تنقيح الدستور العام 1980، وهي اللجنة التي انتهت إلى قرار تاريخي بأن الدستور لا يحتاج إلى تنقيح.

شارك الفقيد في مجالس ادارة عدد من الشركات الكويتية الرائدة فكان عضواً في مجلس ادارة شركة ناقلات النفط الكويتية، ونائب رئيس بنك الكويت الوطني، كما كان أول مقاول كويتي يمتد نشاطه خارج حدود بلاده.

وفي ميدان الخدمة العامة، ترأس الفقيد الجمعية الإقتصادية الكويتية، وكان نائب رئيس المؤسسة العامة للتأمينات الإجتماعية، وعضو مجلس ادارة مؤسسة الكويت للتقدّم العلمي.

أما المؤسسة الوطنية التي خصّها الفقيد بمساحة واسعة من وقته وجهده فهي غرفة تجارة وصناعة الكويت، التي كان أحد مؤسسيها وروّادها منذ تأسيسها العام 1959، وأعيد إنتخابه لمجلس ادارتها بصورة متتالية، إلى أن تسلّم رئاستها العام 1996. ومن خلال موقعه هذا، تسلّم رئاسة الإتحاد العام للغرف العربية، واللجنة الوطنية الكويتية لغرفة التجارة الدولية، ونائب رئيس الغرفة العربية – البريطانية. وغاب عنّا عشيّة الأربعاء 2001/4/18 بعد صراع شجاع مع مرض شرس. رحم الله "أبا الحارث".

Using our own E-Business Suite,

Oracle saved
$1 billion in 1 year.

	Oracle E-Business Suite
Marketing	✓
Webstore	✓
Sales	✓
Support	✓
Procurement	✓
Supply Chain	✓
Accounting	✓
Human Resources	✓
Application Server	✓
Database	✓

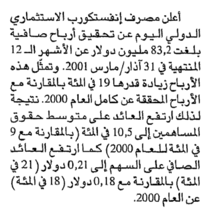
How much will you save?



www.oracle.com

رغم استمرار التقلبات الحادة في الأسواق الدولية

أرباح إنفستكورب زادت 19% في الفصل الأول من 2001


تمير قيردار

أعلن مصرف إنفستكورب الاستثماري الدولي اليوم عن تحقيق أرباح صافية بلغت 83,2 مليون دولار عن الأشهر الـ 12 المنتهية في 31 آذار/مارس 2001. وتمثّل هذه الأرباح زيادة قدرها 19 في المئة بالمقارنة مع الأرباح المحققة عن كامل العام 2000. نتيجة لذلك ارتفع العائد على متوسط حقوق المساهمين إلى 10,5 في المئة (بالمقارنة مع 9 في المئة للعام 2000) كما ارتفع العائد الصافي على السهم إلى 0,21 دولار (21 في المئة) بالمقارنة مع 0,18 دولار (18 في المئة) عن العام 2000.

وبدأ إنفستكورب نشر نتائج فصلية تظهر أداءه خلال الأشهر الـ 12 السابقة لنهاية كل فصل بهدف تقديم صورة عن تدفقات الدخل تفوق في دقّتها ما تظهره نتائج نهاية السنة المالية، إذ يمكن للنتائج السنوية أن تتأثر بدرجة كبيرة هبوطاً أو ارتفاعاً بالتقلبات المفاجئة التي قد تطرأ على دخل المصرف من شهر لآخر نتيجة تملّكه إحدى الشركات أو بيع حصته وحصة المستثمرين فيها. ويتفق هذا الإجراء مع الأساليب المحاسبية المطبقة دولياً على الشركات التي يتّسم نشاطها وبالتالي دخلها من العمليات العادية بالموسمية الشديدة، إذ يساعد هذا الأسلوب على تزويد المساهمين بصورة عن الدخل، تكون أكثر استقراراً وتعكس بدقة أكبر الأداء الحقيقي للمؤسسة.

وقال **سلمان عباسي** عضو اللجنة التنفيذية في إنفستكورب ومدير عام مكتب البحرين أن تحقيق إنفستكورب لزيادة 19 في المئة في أرباح الأشهر الثلاثة الأولى من العام 2001 (بالمقارنة مع نتائج العام 2000)، ورغم استمرار التقلبات الحادة في الأسواق المالية الدولية "يعكس مدى القوة والمرونة في مصادر الدخل المتنوعة للمصرف الاستثماري من قطاعات نشاطه الرئيسية الأربعة وهي: الاستثمار في تملك الشركات، الاستثمار في العقار، إدارة الأصول الاستثمارية والاستثمار في قطاع التكنولوجيا".

ولفت عباسي بشكل خاص إلى "الأداء الممتاز المتواصل لبرنامج إدارة الأصول الاستثمارية والذي حقّق أرباحاً عالية في الفصل الأول من 2001 وهذا على الرغم من الهبوط الذي شهدته أسواق الأسهم والسندات العالمية خلال الفترة نفسها". وارتفعت قيمة محفظة الأصول المدارة لحساب العملاء بنسبة 33 في المئة خلال الفصل الأول بعد أن لفت الأداء الجيد للبرنامج اهتمام فئات جديدة من المستثمرين الأفراد أو المؤسسات في منطقة الخليج.

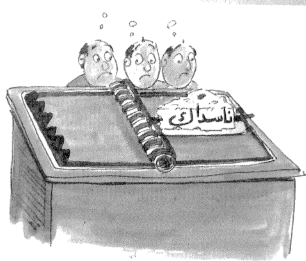
ويتوقّع إنفستكورب أن ينجز قريباً تغطية صندوق الاستثمارات المختارة في قطاع التكنولوجيا الذي طرحه خلال الفصل الأول من السنة بتمويل إجمالي قدره 250 مليون دولار. وقال **عباسي** أن الإقبال الكبير للمستثمرين على الاستثمار في هذا القطاع وفي الظروف السلبية الحالية للسوق "يعكس الثقة الكبيرة للعملاء في خبرة إنفستكورب وفي نهجها العاقل والانتقائي عند الاستثمار في قطاع التكنولوجيا". بالإضافة يقوم إنفستكورب حالياً بتوزيع محفظة جديدة للإستثمار في العقارات التجارية الأميركية، وحصلت هذه المحفظة على تغطية كبيرة فاقت العرض بالنظر لسجل الأداء المتميّز للمصرف في مجال تحقيق عائدات جيدة ومستقرة على استثمارات القطاع العقاري.

كما قام إنفستكورب مؤخراً بإطلاق إصدار بقيمة 200 مليون دولار من حقوق الأسهم المفضلة (غير المتمتعة بحق التصويت) بفائدة ثابتة قدرها 10 في المئة للسنوات الخمس الأولى على أن يتبع ذلك دفع فائدة متحركة تحتسب على أساس ليبور زائد نسبة معينة. ولاقى الإصدار إقبالا ملحوظا من المساهمين الحاليين ومن مساهمين جدد. وتقول مصادر إنفستكورب أن رأس المال الإضافي هذا "سيوفر المرونة المالية اللازمة لتمويل خطط التوسّع في نشاط المصرف الاستثماري".

وبلغت الأصول الإجمالية لـ"إنفستكورب" في 31 آذار/مارس 2001 نحو 3,4 مليارات دولار أميركي، وارتفع مجموع حقوق المساهمين (قبل تعديلها لتعكس القيمة العادلة في السوق) إلى 818 مليون دولار، مع العلم أن زيادة رأس المال بواسطة إصدار حقوق الأسهم المفضلة من الفئة الأولى ستؤدي إلى رفع قاعدة رأس المال إلى أكثر من مليار دولار.

على صعيد آخر قالت إدارة إنفستكورب أن المصرف عمد خلال الفصل الأول من 2001 إلى خفض القيمة العادلة في السوق لأصوله بقيمة 79 مليون دولار. وتضمّن التصحيح من جهة خفض 12 مليون دولار في احتياط تقلبات التدفقات النقدية. أما التصحيح الباقي وقدره 67 مليون دولار في القيمة السوقية العادلة لمحفظة الأصول الاستثمارية فإنه يعكس، حسب إنفستكورب، الهبوط المؤقت في أسعار البيع المحتملة للشركات (معبرا عنها بمضاعفات الأرباح Multiples) في السوقين الأميركية والأوروبية وذلك نتيجة للصعوبات المستمرة التي تواجهها عمليات تمويل تملك الشركات نتيجة للتقلبات الشديدة المستمرة في السوق. إلا أن هذا الهبوط المؤقت في القيمة الجارية للاستثمارات لا يعبّر حسبما يقول **سلمان عباسي** عن القيمة الحقيقية التي يمكن تحصيلها منها عندما يحين الأوان الملائم لبيعها وفي ظروف أفضل للسوق. "إذ أن لـ"إنفستكورب" وعملائه من قوة الموارد الرأسمالية والمرونة المالية ما يسمح لهم بالاحتفاظ بالاستثمار عبر مراحل الهبوط أو الركود في السوق والانتظار حتى تبدل الظروف وبالتالي بروز الشروط المثلى لتصفية الاستثمار بأعلى ربحية ممكنة".

أيها العرب إحذروا "ناسداك"



كانت "**الاقتصاد والأعمال**" ربما بين الأصوات القليلة التي كتبت وحذّرت مراراً من فقاعة الـ"ناسداك" يوم كان المضاربون والمقامرون العرب -مثل غيرهم- يتداولون بحماس سانج شتى النظريات التي تعزّز الوهم بأن مؤشر الأسهم التكنولوجية سيتابع ارتفاعه عندما لم يكن هناك أي سبب عقلاني يبرّر ذلك. ولم تكن نظريات المضاربين واللاعبين من عندياتهم بالطبع، فقد كانوا يقرأون لجهابذة الشركات المالية الدولية الذين تخصصوا في فبركة التحليل المناسب في الوقت المناسب ثم التراجع من دون ذرة حياء عمّا قالوه عندما يصح الصحيح وينهار البناء كله فوق رؤوس المتعاملين الغافلين.

ومن أبرز الأمثلة التي قدّمناها في هذه الزاوية بالذات، مثال الملياردير الأميركي الشهير **وارن بافت** الذي رفض، رغم ضغوط المساهمين في شركته المالية، التعامل بالأسهم التكنولوجية انطلاقاً من سبب متواضع وبسيط هو أن الكثير منها سينهار بعد أن وصلت أسعارها إلى مئات المرات نسبة الى الربح الذي توزعه، وما قاله **بافت** يومها أنه لا توجد لديه وسيلة يعلم بواسطتها ما هي الشركات التي ستنهار أو تلك التي ستصمد. لذا فقد اختار هذا المستثمر الحكيم أن يبعد عن الشرّ ويغنّي له كما يقال في المثل العربي. كما أوردنا في مناسبة أخرى وقبل نحو سنتين رأياً للمصرفي العربي العريق **عبد الله السعودي** قال فيه أن ما يجري في بورصة الاسهم التكنولوجية جنوناً وأن الأمر كله عبارة عن فقاعة تنتظر الانفجار.

بالطبع وكما توقّع أي إنسان يعرف بديهيات الاقتصاد، فقد حدث ما كان في الحسبان وانهار مؤشر الـ"ناسداك" من ذروة بلغت الـ 5000 في مطلع العام 2000 إلى ما دون الـ 1700 في نيسان/أبريل من العام الجاري. ومع انهيار "ناسداك" تبخرت ألوف المليارات من القيم الوهمية التي نام عليها المستثمرون أغنياء قبل أن يستفيقوا مفلسين و"على الحديدة". بعض الإحصاءات التقديرية تقول أن العرب خسروا ما لا يقل عن 100 مليار دولار في بالوعة الأسهم التكنولوجية، وعلمنا مؤخرا أن مستثمراً خليجياً خسر لوحده نحو ثمانية مليارات دولار.

لكن هل انتهى الأمر عند هذا الحد؟ الواقع أنه لم يكد المستثمرون يستفيقون على حقيقة "المصيدة" التي سقطوا فيها وبدأوا يحصون خسائرهم حتى عاد شياطين البورصة إلينا بخطة جديدة تستهدف استعادة اولئك الذين فروا إلى عملية مصّ دم جديدة. أما الخطة فليست جديدة وهي تعميم الانطباع بأن سقوط أسعار "ناسداك" بلغ فعلاً حده الأقصى وهو عاد نحو الارتفاع مجدداً. وهذه الوسيلة مغرية فعلاً لأن الكثيرين حرقوا أصابعهم وهم بالتالي مثلما يحصل لأي مقامر "محروق" قد يدغدغهم أمل سرابي بإمكان تعويض بعض ما خسروه فيندفعون إلى "الطاولة" مجدداً، لكن ما الذي يدفع مؤشر "ناسداك" نحو الارتفاع؟ هل هي الأرباح المتوقعة للشركات التكنولوجية؟ بالطبع لا، لأن كل التوقعات والبيانات التي تصدر عنها تشير إلى استمرار الخسائر واحتمال تعمق الركود في مبيعات معظمها. هل هو العائد المتوقع على أسهمها؟ أيضاً لا، لأن معدل أسعار أسهم الشركات التكنولوجية ما زال يقارب الـ 200 مرة نسبة الى الربح الموزع عليها.

لكنّ محللي شركات السمسرة واختصاصيي "الحلب" وجدوا وسيلة جديدة للترغيب في هذه الشركات الكاسدة هي القول كلما صدر بيان عن خسائرها بأن السوق "أبدت ارتياحها لأن الخسائر جاءت أقل من المتوقع"، لكن الذريعة التي لم يجدها شياطين السوق في أرباح شركات التكنولوجيا سرعان ما وجدوها في.. أسعار الفائدة الأميركية. فلم يكد مجلس الاحتياط الفيدرالي يعلن عن خفض الفائدة الأساسية نصف نقطة، حتى عقدت حلقات الرقص والأهازيج حول اسهم التكنولوجيا وقفز سهم الـ"ناسداك" 8 في المئة في يوم واحد ما شاء الله. ما الخطب؟ وإذا كان سعر الفائدة مفيداً لشركات ما أصبح يسمى "الاقتصاد الحقيقي" (مقارناً بالتعبير المطاط لـ"الاقتصاد الجديد") التي تحقق أرباحاً وتوزع عائداً على المساهمين فما هو الأثر المتوقع لهذا الانخفاض على أسهم شركات لا تحقق أي أرباح جدية وما زال معدل أسعار أسهمها (P/E ratio) تقارب 200 مرة أرباحها الموزعة وهو معدل لا يمكن أن يستمر بل لا بد للسوق من أن تصحّحها عاجلاً أم آجلاً؟ المشكلة أن الكثير من المضاربين جاهلون لأبسط مبادئ الاقتصاد وهم بسبب الجشع السانج الذي يحركهم جاهزون لتصديق الوعود الخلّب فيسلمون رقابهم مثل الأغنام لسماسرة السوق. المثل العربي يقول أن "المؤمن لا يلدغ من جحر مرتين" فلا تجعلوا هذا المثال يصبح أنه يلدغ من جحر ثلاث مرات وأربع وخمس وعشر إلخ...

مصارف سورية: عدنا والعود أحمد

بعد 38 عاماً على تأميم المصارف الخاصة أقرّ البرلمان السوري، ثم الحكومة السورية قانون إنشاء البنوك الخاصة، والأصح القول أنها بنوك مشتركة لأن القانون الجديد ينص على مشاركة الحكومة بحصة تصل إلى 25 في المئة من رأس مال أي مصرف خاص ولا يسمح بالتالي بقيام مصارف خاصة بنسبة مئة في المئة. كما أن القانون استثنى المصارف المزمع تأسيسها من القوانين والقيود المفروضة على العمالة وأطلق يدها بالتالي في عمليات الاستخدام والصرف من العمل. ولا يتحدث القانون في هذه المرحلة عن إمكان المشاركة الأجنبية (غير العربية) في رؤوس أموال المصارف الخاصة، لكنه يجيز وبقرار



رشيد حسن

من مجلس الوزراء، امتلاك رأس المال العربي حتى 49 في المئة من رأس المال. ومما لا شك فيه أن القانون يمثل منعطفاً مهماً في تاريخ الاقتصاد السوري لأنه يسير في عكس الاتجاه الذي سارت عليه الأمور 38 عاماً ويقرّ ضمناً مع جميع المحللين والخبراء السوريين وغير السوريين، بأن احتكار القطاع العام للمعاملات المصرفية لم يخدم الاقتصاد السوري بل على العكس أضرّه لأنه كان من بين أسباب هجرة رؤوس الأموال وتعطيل المدخرات واكتناز الأموال بدل استثمارها في جهود التنمية وخلق المشاريع وفرص العمل للشباب السوري.

لكن اطلاع المصارف المهتمة بدخول السوق على دقائق القانون ساعدها على ملاحظة تفاصيل لم تكن واردة عند وضع التشريع وهذه التفاصيل، مع رأي المصارف، ستوضع قريباً بتصرف الحكومة السورية التي أبدت في السابق انفتاحها على أي ملاحظات واقتراحات تطوير. على سبيل المثال فإن القانون الجديد لا يسمح بأن تتجاوز ملكية أي مستثمر فرد 5 في المئة من البنك وأي شركة مساهمة (بنك مثلاً) 25 في المئة منه. وهذه النسبة قد تحد من اهتمام بعض البنوك التي ترغب في إقامة بنك مشترك تملك فيه 49 في المئة لكن هذه النقطة تجد حلها في الإجازة التي منحها القانون للحكومة السورية برفع مساهمة الجهة العربية إلى 49 في المئة. النقطة الأهم التي لفتت انتباه المصارف هي تلك المتعلقة باتخاذ القرارات في مجلس الإدارة إذ نص القانون على أن تتخذ القرارات بأكثرية الحاضرين عند حصول النصاب، لكنه نصّ في الوقت نفسه على أن القرارات يجب أن تتخذ بحضور ممثل القطاع العام، ما يعني أن هذا الأخير يمكنه أن يعطل اتخاذ القرارات الحيوية لعمل المصرف بمجرد الامتناع عن حضور الجلسات. وهذا يعني أن القطاع العام رغم امتلاكه 25 في المئة من رأس المال وعدم مشاركته عملياً في إدارة البنك (التي ستناط بالبنوك الخاصة الشريكة) فإنه يعطي لنفسه عملياً حق الفيتو على أعمال البنك. هذا مع العلم أن ممثل القطاع العام ليس مساهماً بل موظفاً حكومياً وليست له مصالح يمكن أن تتأثر بأي تعطيل محتمل لأعمال



مجلس الإدارة. وهذه النقطة، حسب البنوك التي تحدثت إلينا، هي النقطة الأهم التي تحتاج إلى توضيح قبل اتخاذ قرارات مبدئية بشأن السوق السورية. بعض المصرفيين اقترح أن يكون لممثل القطاع المتغيب وفي حالات محددة تعين حصراً، حق طلب عقد جلسة عاجلة للنظر مجدداً في القرارات التي اتخذت في غيابه لكن على أن يبقى اتخاذ القرارات دوماً بالأكثرية كما هي الحال في جميع الدول التي تأخذ بأنظمة الشركات المساهمة.

عبرة من شركة سيسكو



الرئيس التنفيذي لعملاق الشبكات المستخدمة في صناعة الإنترنت قرّر خفض راتبه إلى دولار واحد سنوياً وأعلن أن هذا الخفض دائم ولا عودة بالتالي عنه. والذي يعرف سيسكو يعلم أن رئيسها **جون شامبرز** هو المهندس الأول لصعودها إلى قمة شركات الاقتصاد الجديد حتى أن قيمتها السوقية زادت في أحد الأوقات على قيمة مايكروسوفت، الأمر الذي جعلها أغنى شركة في العالم. لكن لماذا يخفّض رئيس أكبر شركات خدمات الشبكات في العالم راتبه إلى دولار واحد؟ بالطبع ليس في الأمر زهد مفاجئ بالمال، فالسبب الحقيقي هو حرص رئيس سيسكو الذكي على احترام مشاعر النقمة التي تسود صفوف المساهمين من جراء الانهيار الكبير في أسهمها والذي أدى إلى خسارتها أكثر من 400 مليار دولار من قيمتها السوقية. (هبط سعر سهم سيسكو من نحو 86 دولاراً في ذروته إلى 19 دولاراً مؤخراً). وكان **شامبرز** حتى وقت قريب يتقاضى 223,000 دولار راتباً سنوياً وإن كان حصل على مكافأة قدرها مليون دولار عن السنة المالية المنتهية في تموز/ يوليو من العام الماضي.. ومعلوم أن تراجع سيسكو يعود بالدرجة الأولى إلى انهيار قطاع "الدوت كوم" والتي كانت السوق الأولى للشركة، لكن قسماً من مستثمري الشركة لا يريدون الاقتناع بالسبب الاقتصادي وهم بسبب خيبتهم العميقة يبحثون عن أسباب أخرى في تصرف إدارة الشركة وما قد تكون ارتكبته من أخطاء.

فضيلة **شامبرز** مع ذلك أنه سارع إلى تحمّل المسؤولية المعنوية وقبل بالتالي مبدأ التضحية براتبه لعل ذلك يخفف بعض الشيء عن المساهمين المصدومين. وهدفه من ذلك إقناع هؤلاء بإعطائه فرصة ليثبت قدرته على انتشال الشركة من ظروفها الصعبة الحالية، علماً

أنه لا يريد أن يتقاضى ولو قرشاً واحداً مقابل ذلك.

لكن كم من رؤساء الشركات ومديريها العامين – خصوصاً في العالم العربي – يتقاضون رواتب تفوق بكثير راتب **جون شامبرز** وهذا من دون أن يكون لشركتهم الحجم الهائل لـ "سيسكو" ومن دون يكون لهم على شركاتهم أي من أفضاله العظيمة على شركته. بل كم من هؤلاء يمنح نفسه علاوات وزيادات حتى عندما تكون شركاتهم تمر في خسارة أو عندما تكون أرباحها أقل كثيراً من المأمول. السبب الأهم لهذه المفارقة هو تركيبة الكثير من الشركات المساهمة في العالم العربي والتي قد يكون بعضها مشاريع مشتركة لحكومات وبعضها الآخر تكتلات صغيرة لرجال أعمال يهيمنون على مقدرات الشركة بعيداً عن أنظار المساهمين أو قد تكون شركات تسيطر عليها أسرة بعينها أو مجموعة صغيرة وتحصد خيراتها على شكل رواتب وعلاوات مبررة وغير مبررة، بحيث لا يصل إلى المساهمين إلا النزر اليسير. وكأن الكثير من هؤلاء الاشخاص هم مالكون لمواقعهم فالمسألة مسألة نضج السوق وتوفر وسائل حماية حقيقية للمساهمين فضلاً عن الديمقراطية وحرية الرأي والتي تمثل أكبر رادع إزاء المبالغات وإساءة استخدام السلطة مهما علا مقام أصحابها.

"التلوث السلعي" والمستهلك المحتار



بين الشركات الصانعة لسلع الاستهلاك المختلفة حرب ضروس هدفها بالطبع اجتذاب المستهلك إلى ما تصنعه كل منها من منتجات. وميدان هذه الحرب في الدول الصناعية أم النامية على السواء أصبح السوبرماركت والمخازن الكبرى، وقد أصبحت هذه تستقطب النسبة الكبرى من الإنفاق على السلع بعدما تحوّل التسوّق فيها إلى عادة اجتماعية ومتعة للكثيرين. وفي ساحة الحرب هذه يتركز هدف الشركات الصانعة على احتلال أكبر مساحة ممكنة من الرفوف وبالتالي تأمين أكبر مساحة رؤية ممكنة لمنتجاتها وماركاتها المميزة، ومن الافضل ان يتم ذلك على حساب الماركات المنافسة وزحزحتها من مجال نظر المستهلك. الطريقة الأفضل التي اكتشفتها الشركات لاحتلال أكبر مساحة ممكنة من رفوف المخازن هي صنع السلعة نفسها بعدد كبير من الأنواع أو النكهات بحيث يكون لكل منتج عشرون أو ثلاثون عبوة مختلفة الألوان والخصائص، الأمر الذي يلقي بالمستهلك في شباك هذه المنتجات إذ لا بدّ وأن يشتري أحدها أو يجرب بعضها بين الحين والآخر. لكن في سعيها المحموم للسيطرة على رفوف المخازن الكبرى بهذه الوسيلة سقط الكثيرمن هذه الشركات في مبالغات جعلت المستهلك حائراً في الاختيار بين عشرات الأنواع والاصناف المعروضة من كل سلعة وبات هذا "التلوث السلعي" يهدد الشركات نفسها بخسارة الزبائن الذين، كما أثبتت الدراسات، تعبوا فعلاً من إضاعة وقتهم في تمحيص عشرات المنتجات الجديدة التي تُلقى إليهم ويفضلون بالتالي الاختيار بين بدائل محدودة وذات تنوع حقيقي وواضح المعالم. أحد الأمثلة على هذه المبالغات مثلاً إحدى ماركات معاجين الأسنان التي أصبحت تعرض في بعض السوبرماركت 24 نوعاً من ماركة معجون الأسنان الذي تنتجه، بعض هذه الأنواع يسمى "مبيض مع الفليور" وبعضها الآخر "مبيّض لماع" أو "مع الصودا" أو مع "البيروكسايد"، بعضها لمكافحة التكلس، بعضها مضاد للتكلس ومبيض في الوقت نفسه الخ.. النتيجة أن المستهلك أصبح يمضي وقتاً مضاعفاً في التحقق من المزاعم المطبوعة على أغلفة هذه السلع والقيام باختيار مرض بين منتجات هي في النهاية متشابهة إلى حد كبير ولا فرق بينها إلا زعم الشركات المنتجة والوهم القائل أنك فعلا تختار، بل أن التعدد الهائل لأصناف المنتج نفسه غالباً ما يصيب المستهلك بالحيرة فيتولد لديه الخوف من أنه بعد طول تمحيص وبعد نصف ساعة من قراءة المعلومات على ظهر العبوة قد لا يكون اختار النوع المناسب!

في الولايات المتحدة وحدها ألقت الشركات المنتجة لسلع الاستهلاك المختلفة أكثر من 31,000 منتج جديد في العام الماضي في مقابل 12,000 منتج جديد العام 1986 مثلاً. وتشير الإحصاءات أن العدد السنوي للمنتجات الجديدة التي تضاف إلى سابقاتها يتجه إلى الازدياد عاماً بعد عام. والنتيجة أن أصبح محل البقالة العادي في أميركا وأوروبا يحتوي على 40,000 منتج أو ضعف ما كان عليه الأمر لسنوات قليلة خلت. وهناك شركة لإنتاج "الكورن فلكس" طرحت واحداً فقط من منتجاتها بـ 16 نكهة جديدة، بينما عادت إحدى شركات الشامبو التي تميزت قبل سنوات، لأول مرة، بطرح عبوة تجمع بين شامبو الغسل وشامبو التصفيف Conditioner لتطرح كلاً من المادتين في عبوات منفصلة، وهي أضافت إلى الشامبو الأصلي 17 نوعاً جديداً بعضها "مرطب" والآخر "مرطب جداً" والثالث "شامبو للحجم" والأخير في زعمها يساعد على "نفش" الشعر. الشركة نفسها تبيع في السوق 72 منتجاً لإحدى ماركاتها المتخصصة بـ "العناية بالشعر".

يذكر أن الشركات المتعددة الجنسية التي تخوض "حرب الأرفف" تدفع غالباً رسوماً إضافية لاحتلال المساحات وخصوصا المواقع الستراتيجية مثل نهاية الرف مثلاً أو الرفوف التي تقع على مستوى النظر مباشرة. ورغم الانعكاسات السلبية للإفراط في تنويع المنتجات، فإن الشركات الكبرى تخشى أن يؤدي سحبها لبعض منتجاتها إلى احتلال المساحة المتروكة من منافسين. فضلاً عن ذلك، فإن دراسات الشركات المنتجة تشير بوضوح إلى أن القسم الأكبر من مبيعاتها السنوية إنما يأتي من المنتجات الجديدة التي طرحت مثلاً في السنوات الخمس الأخيرة. ولهذا فإن الحل في نظر بعض هذه الشركات هو في أن يتم سحب منتج سابق مقابل كل منتج جديد بحيث تبقى رقعة المنتجات على اتساعها لكن من دون مزيد من الإرباك للمستهلك المحتار. ■

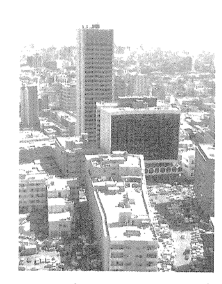
82 مشروعاً و 30 مليار ريال في تسعة أشهر

السعودية: ثمار الانفتاح على الإستثمار الأجنبي

في أقل من سنة على صدور النظام الجديد للإستثمار الأجنبي في السعودية ومباشرة الهيئة العامة للإستثمار عملها في تلقي الطلبات، منحت هذه الأخيرة تراخيص لنحو 82 استثماراً أجنبياً تقدّر قيمتها الإجمالية بأكثر من 30 مليار ريال (نحو 8 مليارات دولار أميركي). وتمثل النتائج الأولية الملفتة، مفارقة كبيرة إذا ما قورنت بأرقام الإستثمار الأجنبي في السعودية للأعوام السابقة لإصدار النظام الجديد وتأسيس هيئة الاستثمار، والتي كانت قد تراجعت إلى ما لا يزيد عن مليار ريال سنوياً في السنوات الثلاث الأخيرة التي سبقت الإصلاحات. وبلغ عدد الاستثمارات الصناعية المرخصة 41 إستثماراً بقيمة تزيد على 16 مليار ريال ومنحت الهيئة 41 استثماراً في القطاعات غير الصناعية بقيمة تزيد على 14 مليار ريال. وتشير الإحصاءات التي حصلت عليها "الاقتصاد والأعمال" إلى الأمور المهمة التالية:

أولاً: على الرغم من وجود مستثمرين سعوديين كشركاء في العديد من الاستثمارات المرخّصة، فإن حصة الاستثمار الأجنبي كانت هي المهيمنة، إذ بلغت 82,8 في المئة من الإجمالي بينما فاقت النسبة الـ 99 في المئة في الاستثمارات غير الصناعية.

ثانياً: أن هناك تمركزاً كبيراً في حجم الإستثمارات الأجنبية الرئيسية في كلا القطاعين الصناعي وغير الصناعي. إذ حظيت سبعة استثمارات في القطاع الصناعي بنحو 93,6 في المئة من مجموع الإستثمارات المرخّصة في هذا القطاع بينما توزّعت النسبة الباقية (نحو مليار ريال) على 34 مشروعاً بلغ متوسط حجم التمويل لكل منها نحو 30 مليون ريال أي نحو 8 ملايين دولار. وبلغ التمركز حداً أكبر في الاستثمارات غير الصناعية حيث مثّل استثمار أجنبي واحد ما قيمته 13 مليار ريال من أصل الإجمالي البالغ 14,2 ملياراً. وعلمت "الاقتصاد والأعمال" أن الاستثمار المذكور يعود لشركة مقاولات



أميركية كبرى تعتزم بناء ألوف المدارس الحكومية في المملكة، وهذه الطريقة في بناء المدارس تحمل وفورات هائلة بسبب اقتصاديات الحجم. وبإضافة استثمارين آخرين بلغت قيمتهما الإجمالية نحو 1,1 مليار ريال، فإن ثلاثة استثمارات فقط تكون قد حظيت بنحو 99 في المئة من الإجمالي ما يترك نحو 121 مليون ريال كإستثمارات إجمالية للمشاريع الـ 38 الباقية ويجعل متوسط حجم الاستثمار في الفئة الأخيرة نحو 3,1 ملايين ريال للمشروع أي نحو 800 ألف دولار. ويعود صغر متوسط حجم الإستثمارات في هذه الفئة، إلى أن الكثير منها يمثّل قيام العديد من الشركات الأجنبية خصوصاً في مجال التكنولوجيا أو الطاقة أو غيرها بتأسيس شركات تابعة سعودية مملوكة منها مئة في المئة وذلك كموطئ قدم تقوم من خلاله بمتابعة السوق والتهيئة لإستثماراتها المحتملة في المستقبل.

ثالثاً: يلاحظ أن أكثر من 90 في المئة من الإستثمارات الإجمالية المرخّصة تمثّل مشاريع كبيرة مملوكة مئة في المئة من المستثمر الأجنبي. ويشير ذلك في حدّ ذاته إلى تفضيل العديد من الشركات الأجنبية تنفيذ المشروع بنفسها لما يوفّره لها ذلك من مرونة كبيرة على مختلف الأصعدة. كما أنه يؤكد صحة تقدير السلطات السعودية عندما أضافت، إلى حق امتلاك المشروع بالكامل، مجموعة التسهيلات والحقوق الأخرى والتي يعود لها الفضل في تبديل مناخ الاستثمار الأجنبي تبديلاً جذرياً وتحويل أنظار الشركات الدولية مجدداً إلى السعودية، وبهذه القوة ولأول مرة منذ العام

9 مشاريع استأثرت بنحو 95 في المئة من إجمالي الإستثمارات الصناعية وشركة أميركية لبناء المدارس إستأثرت بـ 91 في المئة من الاستثمارات غير الصناعية

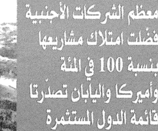


1981 (عندما أقبلت هذه الشركات على مشاريع مدينتي الجبيل وينبع).

رابعاً: يلاحظ أيضاً أن اليابان تأتي حالياً في رأس البلدان الأجنبية من حيث حجم الإستثمارات الصناعية التي حصلت على تراخيص بها (نحو 11,1 مليار ريال أو الثلث) بينما حلّت الهند في المركز الثاني مع مشروعين لإنتاج مشتقات النفط بقيمة 1077 مليون ريال وبرزت الشركات البريطانية والألمانية في المواقع التالية من حيث أهمية استثماراتها. وتصدّرت الولايات المتحدة الأميركية قائمة الاستثمارات غير الصناعية مع استثمار واحد بلغت قيمته 13 مليار ريال. هذا مع العلم أن هذا التوزيع لا يمثل نمطاً ولا يكتسب دلالة معينة لأنه مستقى من فترة لا تتجاوز التسعة أشهر، كما أنه لا يشتمل على الاستثمارات الأجنبية المتوقّعة في مجال الغاز والتي يتوقع أن تستقطب استثمارات ضخمة من شركات أميركية وأوروبية.

خامساً: يلاحظ أخيراً أن نسبة لا بأس بها من الإستثمارات ذات الحجم المتوسط أو الصغير ليست إستثمارات جديدة بل هي عبارة عن عمليات تملك من شركات أجنبية لمشاريع سعودية قائمة وذلك بهدف دخول السوق السعودية من خلال مشاريع محلية تتم إعادة هيكلتها والإفادة من حصتها القائمة في السوق المحلية. وبهذا المعنى فإن النظام الجديد للاستثمار الأجنبي يمكن من هذه الناحية أن يساعد في تفعيل القاعدة الصناعية القائمة خصوصاً من خلال عمليات تملك مؤسسات قائمة (بدلاً من تأسيس مشاريع جديدة من الصفر) أم من خلال إقامة مشاريع مشتركة أو تحالفات مع شركات أجنبية يمكن أن تقدّم خبرات الإدارة والتسويق لصناعات قائمة، فتساعد بذلك على رفع مستوى الصناعات المحلية وتطوير القطاع الصناعي في المملكة.

معظم الشركات الأجنبية فضلت امتلاك مشاريعها بنسبة 100 في المئة وأميركا واليابان تصدّرتا قائمة الدول المستثمرة



وكان تباطؤ حركة الاستثمار الأجنبي في المملكة في السنوات الأخيرة أدى إلى حفز النقاش حول الموضوع في وقت تواجه فيه الدولة تحدي الحفاظ على معدلات نمو تسمح بتوليد فرص العمل للشباب السعودي الذي بات يدخل سوق العمل بأعداد هائلة سنوياً. وعلى الرغم من التحسن الذي شهدته أسعار النفط في السنتين الأخيرتين والذي يعزّز مالية المملكة ويسمح لها بتحريك عدد من المشاريع وزيادة الإنفاق من دون الوقوع في المزيد من العجز، إلا أن هذا التحسن لا يحمل في حد ذاته حلا للتحديات البنيوية التي تواجه الاقتصاد السعودي وذلك لسبب أساسي هو أن الإنفاق الحكومي لم تعد له الأهمية نفسها التي كانت له في السابق، نظراً للنمو الهائل في حجم الاقتصاد الأهلي والذي أصبحت له ديناميكيته المستقلة المتعلقة بالقدرة التنافسية للمؤسسات وكفاءة الإدارة وقدرات التصدير والتسويق، هذا فضلاً عن الحاجة المتزايدة لخلق فرص عمل للسعوديين وتأسيس المشاريع الإنتاجية الجديدة أو التوسّع في تلك القائمة. وحسب **د. عبد العزيز الخثلان** مسؤول وحدة السياسات في الهيئة العامة للإستثمار، فإن نقص الاستثمار في السعودية لا يعود إلى قلة الموارد المالية –إذ أن هذه متوفرة للقطاع الخاص– بقدر ما يعود إلى نقص الخبرات Know how التي تسمح بقيام مشاريع قادرة على البقاء في ظروف المنافسة القاسية للسوق الدولية. وكان المسؤولون السعوديون قد عقدوا اجتماعات عدة مع القطاع الخاص السعودي بهدف التداول في كيفية تحريك عجلة الاستثمار وحثّ رجال الأعمال المحليين على المبادرة وعدم إهمال الفرص الكثيرة الموجودة. وقد أبدى ممثلو القطاع الخاص التجاوب لكنهم طالبوا بالمزيد من التسهيلات والحوافز للاستثمار.

ويقول **مجاهد الغين** مستشار محافظ الهيئة العامة للاستثمار أن الكثير من رجال الأعمال السعوديين أصولهم في التجارة وما زالوا بالتالي غير واثقين من دخول قطاعات الأعمال وبناء المشاريع المعقدة من دون تسهيلات حكومية تخفف من مخاطر الاستثمار إلى الحد الأدنى، وأعطى مثالا على ذلك أن الكثير من الأرباح التي يعلن عنها تعكس أحياناً نسبة الدعم المرتفع لكلفة

أهم الاستثمارات الصناعية المرخصة بموجب النظام الجديد للاستثمار الأجنبي (بمئات الملايين من الريالات)

المستثمر	الجنسية	قيمة المشروع	الحصة الاجنبية	% من الإجمالي
فرع غالف إس بي آي إس البحرين لإنتاج البارافين الطبيعي	هندية سعودية	570	570	100%
فرع غالف إس بي آي إس البحرين لإنتاج لينير الكيل بنزين	هندية سعودية	507	507	100%
شركة التصنيع الوطنية للبروبيلين	سعودية ألمانية	1260	315	25%
شركة التصنيع الوطنية للبولي بروبيلين	سعودية ألمانية	740	185	25%
سوميتومو كوربوريشن (للمياه)	يابانية	8250	8250	100%
سوميتومو كوربوريشن (للطاقة)	يابانية	2850	2850	100%
فرع شركة زنكس رزورسز	بريطانية	985	985	100%
الشركة السعودية لصناعة الإطارات	سورية	338.5	338.5	100%
شركة الكربون السعودية	سعودية أميركية	187	93.5	50%
المجمـــــوع		15687.5	14094	90%

بعض الإستثمارات الأجنبية عبارة عن عمليات تملك لمشاريع سعودية قائمة بهدف دخول السوق السعودية

الإنتاج وبالتالي فإنها قد تختفي إذا زالت تلك التسهيلات كما هو متوقع على أي حال بموجب شروط الانضمام لمنظمة التجارة الدولية. إن الاعتبار المتعلق بأهمية الخبرات الفنية والإدارية كمكون رئيسي للاستثمار هو الذي دفع السلطات السعودية للتفكير بسبل جديدة لاستقطاب الاستثمارات الأجنبية، وقد انكبت السلطات المعنية على تقييم التجربة التي تمت في ظل القانون السابق للاستثمار الأجنبي (الصادر العام 1980) فتبيّن لها أن ما شكل في ذلك الوقت حوافز كافية لشركات الصناعات الأساسية والبتروكيميائية لكي تستثمر بقوة في هذا القطاع، لم يعد يمثل صيغة ملائمة للاستثمار في ضوء المعطيات الجديدة للسوق. على سبيل المثال أعطى القانون السابق مجال تملك المستثمر الأجنبي لاستثماره بنسبة مئة في المئة في العديد من القطاعات لكن ذلك القانون لم يساوِ بينه وبين المستثمر المحلي والذي كان محصوراً به حق الحصول على القروض السهلة من المؤسسات المتخصصة مثلاً، كما أن القانون السابق منح فترة إعفاء ضريبي مدتها خمس سنوات لكنّه فرض ضريبة قدرها 45 في المئة على أرباح الاستثمار الأجنبي بعد انقضاء مهلة الإعفاء. ولما كانت المشاريع الصناعية لا تحقق أرباحاً في سنواتها الأولى، فإن الإعفاء كان سارياً عملياً في الفترة التي لا تحتاجها الشركة، حتى إذا ما بدأت تحقيق الربح وجدت نفسها عرضة لضريبة تفوق ما تدفعه تلك الشركات في بلادها. فضلاً عن ذلك لم يكن يسمح للإستثمار الأجنبي ترحيل خسائر التشغيل من عام لعام، ما يعني أنه كان على الشركات شطب خسائرها فور نهاية العام من رأس المال إذا لم توجد أرباح كافية. حتى البند الذي كان يتيح للاستثمار الأجنبي الحصول على التسهيلات المتاحة للمشاريع المحلية فإنه لم يشكل دوماً حافزاً كافياً، لأن العديد من الاستثمارات الأجنبية لم يكن يرغب في التعامل مع جهات لا يعرف عن خلفيتها وإمكان الانسجام معها فبقي هذا الحافز لذلك نظرياً في الكثير من الحالات.

أخيراً كانت هناك الثغرة المتمثلة بغياب المرجعية الواحدة التي يمكنها التعامل مع طلبات الاستثمار كلها في مكان واحد فلا يكون على المستثمر الأجنبي بذلك التعامل مع جهات عديدة لا يوجد تنسيق بينها، الأمر الذي قد يؤخر كثيراً في عملية الحصول على الموافقة ويزيد من كلفتها مالاً ووقتاً، ثم مشكلة استقدام الفنيين والعمال اللازمين من الخارج في ظل النظام السابق الذي كان يفرض وجود كفيل سعودي، وأخيرا كانت هناك العقبة المتمثلة بعدم السماح للمستثمر الأجنبي بتملك العقارات اللازمة لاستثماره.

والحال، كل هذه العقبات تمّ التخلص منها عملياً في النظام الجديد للاستثمار الأجنبي الذي بات يسمح بتملك الأجنبي لاستثماره بنسبة مئة في المئة بما في ذلك امتلاك العقارات اللازمة للاستثمار واستقدام العمالة الأجنبية بكفالة المستثمر الأجنبي نفسه والإفادة من كل الميزات الممنوحة للمستثمر السعودي. كما نصّ النظام الجديد على إلغاء فترة الإعفاء الضريبي وقام في الوقت نفسه بخفض الضريبة على الأرباح من 45 إلى 30 في المئة مع السماح بترحيل الخسائر من دون قيود من سنة لسنة.

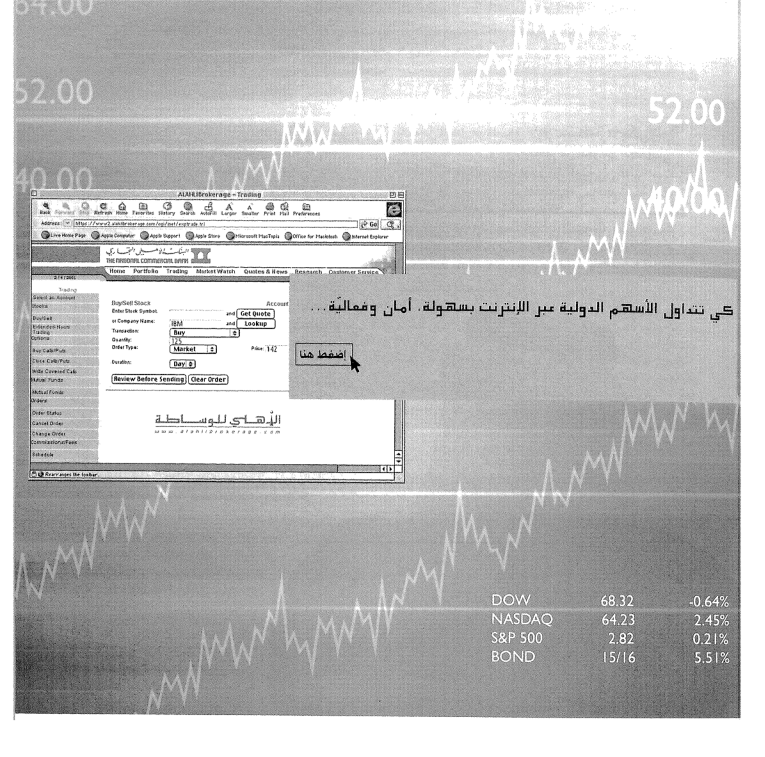
هيئة الاستثمار

في هذه الأثناء قطعت الهيئة العامة للإستثمار شوطاً بعيداً في استكمال جهازها التنفيذي، لكنها ما زالت في حاجة لمزيد من الوقت لإنجاز المهمة التي أخذت وقتاً أكثر مما كان متوقعاً حسب مصادر الهيئة. وكانت الهيئة انطلقت عملياً بالجهاز الذي ورثته عن الدار السعودية للإستشارات التي كانت تابعة لوزارة الصناعة. وكانت الدار السعودية لعبت دوراً ملموساً في السابق في إطار الخطط الإقتصادية، لكن سرعان ما تبيّن أن مهمة الترويج للإستثمار والتعامل مع الاستثمار الأجنبي تتطلب مهارات مختلفة وهيكلية مختلفة. واستعانت الهيئة الوليدة بالبنك الدولي وعدد من المستشارين الدوليين في مجال العناية بالاستثمار الأجنبي وتمكنت بمساعدتهم من وضع هيكليتها الخاصة وبالتالي تحدي المهارات والاختصاصات التي تحتاجها. وفي ضوء ذلك تمت إعادة تقييم لعناصر الدار السعودية بهدف انتقاء العناصر الملائمة وتحويل الباقي إلى وزارة الصناعة لتتم الإفادة منهم في مجالات اختصاصهم. وتقول مصادر الهيئة أن إحدى المسائل العملية التي يتم العمل على حلّها هو الفصل الجغرافي القائم بين مكتب المحافظ القائم في شمال الرياض وبين جهاز الهيئة الذي يرأسه وكيل المحافظ **فهيد الشريف** والذي يقع مبناه في جنوب الرياض بالقرب من المنطقة الصناعية. والمبنى الأخير كان يعود إلى الدار السعودية للإستشارات قبل دمجها واستيعابها من قبل الهيئة. ومن المتوقع حلّ هذا الجانب من خلال نقل مركز الخدمات الشاملة والقسم الأكبر من النشاطات اليومية لهيئة الإستثمار إلى مبنى المحافظ القائم حالياً في مواجهة المبنى الرئيسي للهيئة السعودية للمواصفات والمقاييس. وستؤمن تلك الخطوة جمع نشاطات الهيئة كلها تحت سقف واحد وبالتالي تسهيل مهمات الاستعلام وتقديم الطلبات والمتابعة نيابة عن المستثمر الأجنبي الذي كان يضطر حتى الآن إلى الانتقال بين شمال الرياض وجنوبها في بعض مراحل تقديم الطلب. ■

رشيد حسن

الاستثمارات الأجنبية المرخصة من قبل هيئة الاستثمار حتى مطلع نيسان/أبريل 2001 (مليون ريال سعودي)

الاستثمار المرخص	القيمة الإجمالية للإستثمارات	حصة المستثمر الأجنبي	النسبة المئوية من الإجمالي	حصة المستثمر السعودي	النسبة المئوية من الإجمالي
صناعية	16168.35	14356.47	88.8	1811.88	11.2
غير صناعية	14221.27	14123.98	99.3	97.29	0.7



الأهلي للوساطة

www.alahlibrokerage.com

يعتزّ البنك الأهلي التجاري بأن يكون أوّل بنك في المملكة العربية السعودية يُقدّم لك خدمة الوساطة عبر الإنترنت مع "الأهلي للوساطة" ليفتح أمامك آفاق تداول الأسهم الدولية. وتحظى مع "الأهلي للوساطة" بكلّ هذه المزايا: •أداء تقني عالٍ يضمن أمان تعاملاتك •موقع إلكتروني متكامل يُزوّدك بكلّ ما تحتاجه من معلومات وأبحاث •خدمة الاتّصال الهاتفي للمساعدة باللغة العربية •صفحة خاصّة على الموقع للتدرّب على كيفيّة تداول الأسهم إلكترونياً •والأهمّ... إستخدام بمنتهى السهولة!

إفتح حسابك اليوم مع "الأهلي للوساطة" عبر موقعنا www.alahlibrokerage.com. وللاستفسار إتّصل بنا على الرقم المجّاني ٨٠٠ ٢٤٤ ١٠٠٥

99 ▲ 2.29 ORCL 15.875 ▲ 0.375 DELL 27.4375 ▲ 1.1875 GE 39.99 ▲ 2.29 ORCL 15.875 ▲ 0.375 DEL

البنك الأهلي التجاري
THE NATIONAL COMMERCIAL BANK

محافظ الهيئة العامة للإستثمار السعودية

الأمير عبد الله بن فيصل:

حبذا لو نتعلّم من تجربة سنغافورة

على بعد نحو 20 كيلومتراً من وسط المدينة يقع المبنى الجديد لمكتب محافظ الهيئة العامة للإستثمار في الرياض. مبنى أبيض من طابق واحد، جميل بنوافذ كبيرة، صغير ولا شك بمقاييس المباني الحكومية في الرياض وبسيط جداً أيضاً، إذ فرشت غرفه بمفروشات الشركة السويدية المعروفة أيكيا التي توجه إنتاجها أصلاً لأصحاب الدخل المعقول. الموكيت الأزرق الهادئ من النوع العادي الذي تراه في المكاتب والغرف المفتوحة على بعضها ونادراً ما تجد أبوابها موصدة. المكان بفناءاته الرحبة وشباب موظفيه ومناخه الودي وحركته الهامسة أقرب إلى الأسلوب الأميركي العملي بلا أبهة أو شكليات. فهو مصمم حقاً لإشعار المستثمر الأجنبي أو الزائر المستطلع "برفع الكلفة" والارتياح وبأن الناس موجودون هنا لخدمته وإرشاده والأخذ بيده.

أين سمو المحافظ؟ تظن أنه في مكان قصي دونه أبواب لتفاجأ بأنه أول المكاتب التي تواجهك حول القاعة الرئيسية وهو مكتب لا يغلق بابه أبداً. في الداخل الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي آل سعود يتناول سندويش إفطار سريع خلف المكتب فيما يتحدث إليك ويبادلك المزاح حول ظروف العمل. وإذا قطع المحافظ عمله، فغالباً لاستقبال الزائرين الأجانب في قاعة بسيطة خُصّصت للضيوف في ركن هادئ حول القاعة الرئيسية. ولا يمضي يوم في الواقع من دون أن يفد إلى مقر محافظ الهيئة عشرات الضيوف الأجانب من السفراء أو الملحقين المقيمين أو من مديري الشركات الأوروبية والآسيوية والأميركية وأحياناً العربية أو السعودية. وكل مز هؤلاء يريد أن يسمع من رأس الهيئة العامة للإستثمار إيضاحاته وإجاباته على ما قد يعتزم القيام به من استثمارات ومشاريع.

لهذا السبب ربما، فإن الأمير عبد الله بن فيصل هو المسوّق الأول للإستثمار الأجنبي في السعودية، كما أن وجوده يُعتبر من العوامل المهمة التي عزّزت ثقة المستثمرين بأنهم في أيد أمينة وأن عملية استكمال المناخ الملائم تسير في مجراها الطبيعي. وبعد تسعة أشهر تقريباً من شروع الهيئة العامة للإستثمار فعلياً في ممارسة مهامها، التقينا الأمير عبد الله بن فيصل بن تركي في حوار صريح ومتعدّد الجوانب حول واقع وآفاق الاستثمار الأجنبي في السعودية. وهنا الحديث:

■ إقبال المستثمرين الأجانب على السعودية لم نشهد مثله منذ عشرين عاماً

■ لا نتدخّل عند الترخيص في موضوع جدوى الاستثمار ولو فعلنا لوقعنا في محظور الاقتصاد الموجّه وهي تجربة فاشلة

■ ما هو تقييمكم الأولي للنتائج المحقّقة حتى الآن، لا سيما على صعيد تجاوب المستثمرين والتراخيص التي تمّ إصدارها؟

□ المقياس الأهم هو إقبال المستثمرين، لا سيما الأجانب منهم، على طلب الترخيص باستثمارات في المملكة، وهذا الإقبال ظاهر في عدد التراخيص وقيمة المشاريع، وهو ما لم نشهد مثيلاً له منذ عقدين من الزمن. أسارع إلى القول أن السبب الرئيسي لهذا الإقبال ليس عمل الهيئة، وهذه ما زالت حديثة العهد، ولم يكتمل جهازها بعد. السبب الأهم الذي ساهم في هذا التحوّل نفسي من جهة وواقعي، من جهة أخرى. أما السبب النفسي فهو تأسيس المجلس الاقتصادي الأعلى ثم إصدار نظام الاستثمار الأجنبي مع كل الميزات التي قدمها، وأهم هذه الميزات إمكان تملّك الطرف الأجنبي لـ 100 في المئة من المشروع بما في ذلك ملكية العقار اللازم للاستثمار، إمكان ترحيل الخسائر من عام لعام، وخفض الضرائب (من 40 إلى 30 في المئة) وأخيراً مرونة أكبر في استقدام الخبرات والعمالة. هذا مع العلم أن التوجه العام للسعودية كان دوماً الترحيب بالاستثمار الأجنبي ولم يكن هناك في أي وقت شك في انفتاح السعودية على فكرة الاستثمار الأجنبي، حتى منذ العشرينات وفي خضم حملة توحيد المملكة فإن مبدأ الاستثمار الأجنبي كان مقرّاً ومقبولاً، لكن موضوع البحث كان دوماً، وفي كل مرحلة، يدور حول درجة الانفتاح، أهدافه في مرحلة معينة، أولوياته، توقيته والشروط التي يتم بها. بهذا المعنى أيضاً فإن النتائج تعتبر نجاحاً كبيراً لسياسة الدولة في مجال استقطاب الاستثمار وهذا من دون الحديث عن القطاعات أو المشاريع الكبيرة مثل الغاز والكهرباء والمياه وسكك الحديد.

■ إذا أخذنا النتائج الأولية يلاحظ أولاً تركز كبير في المشاريع بحيث استأثرت سبعة منها بنحو 96 في المئة من الاستثمارات الصناعية، أما على صعيد الجنسيات فيلاحظ حضور قوي للبنانيين وللبريطانيين والألمان والهنود؟

□ لا يمكن الحكم على وجود نمط بالاستناد إلى الطلبات التي قُدّمت في غضون تسعة أشهر من بدء الهيئة لعملها الفعلي. ينبغي مرور بعض الوقت وربما سنتين أو أكثر لتبيّن اتجاهات الاستثمار الأجنبي الوارد إلى المملكة وبناء استنتاجات أولية بالاستناد إلى المحصلة.

طلبات الاستثمار كلها جدية

■ الواضح أن التقدم بطلب ترخيص لا يعني بالضرورة أن المشروع سينفذ لأن المستثمر صاحب الطلب غير ملزم بالتنفيذ ضمن مهلة معينة. فهل هناك وسيلة لدى الهيئة لتقدير ما هي نسبة المشاريع التي يرجّح أن تجد طريقها إلى التنفيذ من أصل مجموع التراخيص؟

□ ما أستطيع قوله هو أن الطلبات كلها جدية. طبعاً لا يمكننا القول أن هذا المشروع سينفق هذا المبلغ في هذه المدة، فالمستثمر الذي يتقدم بطلب، يدفع رسوم التسجيل ويأتي غالباً بعد تأسيس شركة برأس مال محدّد.

■ ألا يمكن القول أن بعض الشركات "تحجز" مكانها خصوصاً وأن رسوم التأسيس ليست رادعاً؟

□ لا يوجد "حجز أماكن" لأنه لا ضرورة لذلك. فأي مستثمر يمكنه أخذ الترخيص الذي يريده للمشروع الذي يريده في أي وقت، بل يمكنه أن يأخذ مئة ترخيص نظرياً على الأقل. فنحن لا نتدخل في موضوع الجدوى ولا يوجد لدينا "كوتا" لهذا النوع من المشاريع أو غيرها، لأن المسؤولية متروكة للمستثمر ثم لجهات التمويل والسوق هي الحكم. كما أننا لا نعطي "امتيازات" LICENSES، مثلاً فلهذا النوع من الاستثمار أنظمة خاصة، ولهذا بالتحديد لا توجد تراخيص وأصحابها جادون في متابعتها بالتنفيذ.

■ البعض يعتقد أنه من الضروري توجيه الاستثمارات، بمعنى أن لا تُعطى رخص لاستثمارات تشكو السوق من تخمة فيها مثلاً؟

□ لا يجوز لنا أن نتدخل في هذا الموضوع لأن صاحب الفكرة الاستثمارية أدرى بها وبجدواها والسوق هي الحكم في النهاية. لو أردنا أن نحتفظ بسلطة استنسابية لجهة الترخيص أو عدم الترخيص على أساس مبدأ الجدوى، فإننا سنقع في محظور الاقتصاد الموجّه أو المخطط وهي تجربة فاشلة.

تحرّك الاستثمار السعودي

■ الملاحظ أن فتح الباب للاستثمار الأجنبي حرك الاستثمار السعودي أيضاً لان العديد من المشاريع التي تقدم بها أجانب تحتوي على رأس مال سعودي مشارك بنسب مختلفة وفي بعضها بلغت نسبة المشاركة السعودية 75 في المئة؟

□ هذا أمر طبيعي. علماً أن دورنا كهيئة لا ينحصر في المستثمر الأجنبي فحسب بل في دعم الاستثمار بشكل عام، لكن هذا لا ينفي أن عملنا الأول هو الترخيص للإستثمار



الأمير عبدالله بن فيصل في الملتقى الاقتصادي العربي الألماني الثالث (برلين، حزيران/يونيو 2000)

الأجنبي أو التعامل معه.. ولهذا فإن التراخيص التي تصدر عن الهيئة العامة للإستثمار لا تعكس مجمل حركة الاستثمار في السعودية لأنها لا تشمل الاستثمارات التي يقوم بها السعوديون عبر الأجهزة الحكومية المختصة وخصوصاً وزارة الصناعة. وهذه الاستثمارات تقدّر بألوف الملايين. وبالأمس قرأت تصريحاً لوكيل وزارة الصناعة يشير فيه إلى زيادة تقارب الضعف في استثمارات السعوديين في القطاع الصناعي خلال العام 2000 مقارنة مع العام السابق، وهذا يشير بدوره إلى أن الناحية النفسية لدى المستثمر السعودي تحسّنت بسبب خطوات الانفتاح وتأسيس المجلس الاقتصادي الأعلى. هناك بالطبع حركة استثمار موازية كبيرة في القطاعات الأخرى مثل الأعمال الصغيرة والعقار وما يسمى بالاقتصاد الجديد.



العمل باستقلالية

■ **لكن فتح الباب بشكل أوسع أمام المستثمر الأجنبي قد يولّد فرصاً جديدة أمام المستثمر السعودي الذي يشعر بطمأنينة أكبر للتحالف مع شريك أجنبي يملك الخبرات وقدرة التسويق؟**

□ هذه الصيغة كانت موجودة قبل نظام الاستثمار الجديد لكن التطور المهم الآن هو أنه بات في إمكان المستثمر الأجنبي امتلاك 100 في المئة من المشروع، فهو بالتالي غير مضطر للبحث عن شريك سعودي، والكثير من الشركات الأجنبية قد لا تريد الارتباط بجهات محلية لا تعرفها حق المعرفة وهذه الشركات أصبح في إمكانها الاستغناء عن فكرة الشراكة وتنفيذ الاستثمار بصورة مستقلة. هذه الميزة أصبحت مهمة خصوصاً في مرحلة تطوير المشروع لأنه في إمكان المستثمر التحرك بسرعة أكبر. وأعطي مثالاً على ذلك شركة هندية أمضت سنتين تبحث عن شركاء مناسبين لها، وفيما كانت مستمرة في البحث أعلن نظام الاستثمار الأجنبي، عندها قررت الشركة تنفيذ المشروع على أساس ملكيته بنسبة 100 في المئة، وبالفعل سجلوا المشروع وحصلوا على التراخيص اللازمة.

■ **يلاحظ أن بعض الشركات الأجنبية مثل سوميتومو دخلت بمشاريع تقارب الـ 8 مليارات ريال في مجالات المياه والكهرباء، كيف تسنّى لهم التحرك بهذه السرعة في مشاريع بهذه الضخامة؟**

□ سوميتومو مثال جيد على روح المبادرة والاستباق لدى بعض الشركات الدولية. فالشركة اليابانية لم تنتظر اكتمال التشريعات أو الإعلان عن تفاصيلها، بل بدأت منذ سنتين تحضير ملفات الاستثمار الفنية والمالية لتكون جاهزة عندما تحين الفرصة. ونحن نصحناهم بذلك وقلنا لهم باشروا، وهذا هو ترويج الاستثمار. والواقع أن الإدارات السعودية المختلفة عندما وجدت من سوميتومو الجدية، هبّت كلها إلى مساعدتها وتوفير ما تحتاجه من معلومات ومعطيات لاستكمال ملفاتها، وهذا ما عزّز شروط نجاحهم.

سوميتومو مثال جيد على روح المبادرة والاستباق لأنها استعدّت ولم تنتظر استكمال التشريعات

الخصخصة ليست كل شيء

■ **العديد من الشركات الأجنبية يتطلّع أيضاً على الفرص التي قد يتيحها برنامج السعودية لتخصيص العديد من المرافق العامة مثل الاتصالات والنقل الجوي وقطاع إنتاج الكهرباء. فما هو الأفق الزمني لدخول هذه القطاعات المجال المتاح لقطاع الخاص المحلي والأجنبي؟**

□ القرار كما تعلمون اتّخذ وعلى أعلى المستويات، وهناك لجان كلفت بإعداد الدراسات اللازمة لإعداد ملفات تخصيص المرافق المشار إليها وربما غيرها أيضاً، لكن السعودية لا تقرّر في هذه الأمور من زاوية اجتذاب الاستثمار، أيضاً هناك اعتبارات تتعلّق بالنظر إلى دور هذه المرافق في توفير خدمة عامة وعوامل أخرى قد تتحكم في التوقيت وفي الصيغ التي يتم الأخذ بها في عملية التخصيص. المهم في الأمر، وكما اثبت التجاوب الكبير من قبل المستثمرين المحليين والأجانب أن السوق واسعة وزاخرة بالإمكانات، وأن الاستثمار في المملكة ليس متوقفاً على تخصيص هذا المرفق أو ذاك.

■ **لكن أهمية تخصيص بعض المرافق هي في أهميتها الحيوية لبقية القطاعات وبالتالي لتشجيع الاستثمارات. على سبيل المثال فإن المستثمرين يريدون قطاع اتصالات فعّال يمكنه أن يربطهم بالاقتصاد الجديد والشبكة الدولية؟**

□ حدث تحسّن كبير ومتسارع في هذه الخدمات، ولا أعتقد أن قطاع الاتصالات أو غيره يثير أي مشكلة في وجه الاستثمار.

ترويج الاستثمار

■ **هل هناك خطة لتكوين وحدة أو قسم في الهيئة يكون عمله ترويج الاستثمار، أي عدم الانتظار حتى قدوم المستثمر بل الذهاب إليه وعرض الفرص والتطور الحاصل في المناخ القانوني والتنظيمي وغير ذلك مما يهم المستثمر الاطلاع عليه باستمرار؟**

□ لا يوجد برنامج متكامل حتى الآن. فنحن ما زلنا منهمكين في استكمال الجهاز الأساسي للهيئة وهي مهمة أخذت من الوقت أكثر مما كنا نعتقد، ولهذا فإننا نقوم بالترويج على أساس كل حالة وعندما تحين فرصة أمامنا، لكننا سنأتي إلى هذه المهمة

كابلاتك ليست المشكلة.

3 SuperStack من 3Com

3 SuperStack الجديدة من 3com صمم خصيصا لتوصيل قوة اداء عالية تصل إلى 1000BASE-T عن طريق الكابلات العادية. ومع تحول العالم إلى الجيجابايت، وزيادة عدد المستخدمين الذين يحتاجون إلى المزيد من السرعة والقوة، فسوف يمكنك أن تبقى في مقدمة التطور وبدون الحاجة إلى تحسين نظام شبكتك. مقدم لكم 3 SuperStack ليوفر لك الإنتقال بنظام ١٠/١٠٠ الى مقدمة الأعمال الشبكية لأداء أفضل وإذا احتجت إلى المساعدة في ادارة تشغيلها فإن برنامج إشراف الشبكة Transcend من 3com متوفر وبلا تكلفة إضافية.

لتكون في مقدمة الثورة التقنية GigE، اتصل على ٠١١٨٩٢٧٨٣٠٠ واطلب "GigE" أو اتصل بمحلات بيع 3Com.

http://emea.3Com.com





عندما نفرغ من إنجاز البنية التنظيمية للهيئة لأن الهدف من إنشاء الهيئة ليس مجرد تقديم الخدمات للمستثمرين فحسب أو اقتراح السياسات الآيلة لاستقطاب الاستثمار، بل هو ترويج الاستثمار وهذا النشاط أصبح قائماً بذاته وله أساليبه

ه آلياته. وقد أدى السباق على قطاب الاستثمارات إلى متمام الحكومات هتماماً كبيراً بعرض ميزات البلد والاحتكاك اليومي والمباشر المستثمرين.

■ **هل تفكرون في لاستفادة من تجارب اجحة لبلدان أخرى مجال ترويج لاستثمار وربما الاستعانة بها فنياً؟**



□ هذا ما نعمل عليه حالياً. نأتي بخبراء من أماكن عدة لوضع تصور متكامل لموضوع الترويج. وهناك دول حققت نجاحاً ملفتاً في هذا المجال ولا بدّ من الإفادة من تجربتها.

التجربة السنغافورية

■ **هل هناك تجربة معينة تسترعي انتباهكم في هذا المجال؟**

□ هناك دول عدة نجحت في ترويج الاستثمار تخطيطاً وإدارة، وحصدت من جراء ذلك نتائج اقتصادية مهمة. أذكر سنغافورة أولاً وماليزيا في بعض المجالات، كما أخص بالذكر إمارة دبي في مجال الخدمات والسياحة. الدول الغربية لها خبرة طويلة في تشجيع الاستثمار المباشر وتهيئة اقتصادها لدعم صناعات أو قطاعات معينة. وأذكر هنا مثلاً إيرلندة التي تمكّنت من استقطاب صناعة الكمبيوتر والبرامج وأصبحت قوة عالمية في هذا المجال، لكنني بعد جولة قمت بها في دول جنوب آسيا عجبت جداً بالإدارة الاقتصادية لسنغافورة بما حققته من نجاحات لا مثيل لها في الواقع رغم افتقادها للموارد الطبيعية وصغر حجم الجزيرة، بل أن سنغافورة حققت ما حققته رغم وجود مضايقات إقليمية. كل ما حققوه جاء نتيجة الجهد والمثابرة والتنظيم الجيد. وحبذا لو أخذنا المثال السنغافوري على محمل الجد نحن العرب وتعلّمنا منه!!.

■ **كيف يمكن الإفادة من تجربة سنغافورة؟**

□ أول شيء نفعله -وهذا أضعف الإيمان- أن نطلّع على ما حققوه وان نتعلم منهم خصوصاً أهمية التركيز على الموارد البشرية. بعد ذلك المهم أن تعيد تأهيل أنظمتك وبيئتك الاقتصادية بحيث تصبح مؤهلة لتحقيق نتائج مماثلة وهذا هو الشق الصعب بالطبع، والذي يحتاج لإرادة وطنية شاملة كافة مستويات المجتمع والمسؤولين.

السر في إدارة الاقتصاد

■ **ما الذي يمنع الإفادة من تجارب ناجحة كالتجربة السنغافورية مثلاً؟**

□ لا أعتقد أن الموضوع يتعلّق

بالنظام السياسي أو الاقتصادي، فالمسألة هي بالدرجة الأولى، وكما لاحظت قبل قليل، في إدارة الاقتصاد. والإدارة هي مسألة تراكم واستمرارية وهي مسألة نهج وثقافة شاملة.

■ **هل أدى تأسيس الهيئة وتخصيصها في الكثير من شؤون الاستثمار التي كانت تعود لجهات حكومية إلى إثارة حساسيات؟ هل لاحظتم بطئاً مثلاً في تعاون بعض هذه الجهات؟**

□ لا أعتقد أنه من المناسب التحدّث في هذا الموضوع للصحافة، لكن أقول أن أي جديد يحتاج لبعض الوقت لكي يأخذ مكانه ويستقر في التعاملات، ومن الطبيعي بروز عوامل نفسية أو تنظيمية أمام أي إدارة جديدة. في ما عدا ذلك فإن التعاون قائم وعلى كافة المستويات خصوصاً وأن الهيئات والوزارات المعنية جميعها ممثلة في مجلس إدارة الهيئة العامة للإستثمار وفي مركز الخدمات الشاملة الذي أنيطت به مهمة الترخيص.

المجتمع السعودي وتحدي التغيير

■ **المعاصرة لا بد أن تخلق لأول مرة ثنائية أو مواجهة متزايدة في السعودية بين أنصار التحديث ومواكبة العولمة والانفتاح التجاري والاستثماري وبين الإرث المحافظ الموروث من مراحل كان الاقتصاد فيها أكثر بساطة وأقل اعتماداً على السوق الشاملة كما أصبحت الحال الآن؟**

□ المجتمع السعودي أثبت مرونة هائلة في استيعاب التطور والتوفيق بين متطلباته الأساسية وبين الحفاظ على ثوابت المجتمع. والمجتمع السعودي اكتشف العالم الخارجي فقط منذ الخمسينات من القرن العشرين، وبالتالي فإنه بدأ من ما دون الصفر بالنسبة للكثير من الدول النامية. وليست المرة الأولى التي يواجه فيها السعوديون حتمية التكيّف واستيعاب العصر، فهم جربوا هذا الأمر في كل مرحلة منذ قيام الدولة. صحيح أن العديد من الدول النامية لم تستطع تطوير نفسها بما يمكنها من مواجهة المنافسة العالمية، لكن القدرة موجودة، وسجل المملكة فيه نجاحات كثيرة. وأهم ما في التجربة السعودية في نظري هي أنه وخلال العقود الثلاثة الماضية أي منذ بداية التنمية الحديثة لم يحدث فشل رئيسي. ما يمكن قوله هو أنه ربما كانت هناك فرص فاتنا اغتنامها منذ البداية، لكن المثل الإنكليزي يقول "أن تأتي متأخراً لهو أفضل من أن لا تأتي أبداً". والواقع أنني مع ذلك أشعر بالتفاؤل بسبب ما أراه من إمكانات كبيرة للنمو الاقتصادي والاجتماعي في السعودية. وهذا رغم نواحي القصور هنا أو هناك.

نبوءات الشؤم؟

■ **هناك واقع مع ذلك ينبئ بزيادة دور القطاع الأهلي في قطاع التعليم وخصوصاً الجامعات والكليات التطبيقية، وهناك في الوقت نفسه بحث متزايد في ضرورة تطوير برامج التعليم في المراحل الابتدائية والمتوسطة بهدف زيادة المحتوى العلمي، وبالتالي تهيئة الطالب بصورة أفضل لدخول التعليم العالي الذي يؤهله للحصول على عمل. ألا تعتقد أن هذا النوع من التحول في الأمور الأساسية لم يحدث بهذه الدرجة في السابق؟**



المجتمع السعودي استوعب التطور مع المحافظة على الثوابت ونبوءات الشؤم عند كل تغيير اعتدنا عليها وسقطت كلها

□ هناك دوماً أناس يفضلون مصلحتهم على مصلحة عموم الناس، لكن ذلك لم يمنع السعودية من تحقيق أكبر عملية انتقال اقتصادي واجتماعي في تاريخ الشعوب. خذ التعليم في الخارج . من الذي يصدّق أن السعودية حتى عندما لم يكن عندها مال قبل فورة النفط كانت بقيادتها وشعبها طامحة أشد الطموح للحصول على أفضل تعليم؟ حتى عندما كانوا يتهمون بالرجعية فإنهم لم يخافوا من إرسال أبنائهم بالألوف إلى جامعات أميركا وأوروبا ليحصلوا على أعلى الدرجات العلمية والمهنية. لو نظرت إلى الموضوع من جانب آخر لوجدت أنه في كل مرة كانت المملكة تتقدم في التنمية أو في الانفتاح كان الدارسون والمحللون خصوصاً في الغرب يسارعون إلى القول بأن هذه الخطوة أو تلك ستخلق نزاعاً أو أنها ستزعزع استقرار المجتمع أو النظام . حتى العمالة الكورية التي كانت عندنا بالألوف في ذروة الإعمار، قالوا أنها تمثل تهديداً للمجتمع السعودي. إذا ارتفع الدخل من النفط بسرعة أو انخفض قالوا أن ذلك سيهدد المملكة. في الحقيقة لم أعد أذكر اللائحة الطويلة من الحالات التي اعتبروا كلاً منها نذيراً بتهديد المجتمع السعودي، لكن السعودية حققت تطوراً بعد الآخر وقطعت كل تلك المراحل ولم يحصل أي شيء من الذي تنبأ به هؤلاء المحلّلون. لماذا؟ لأن التطورات الأساسية التي حدّدت المجتمع السعودي المعاصر لم نأخذها من كتاب أو نظريات، بل أخذت كلها من ضمن تجربة السعوديين، أي من الداخل. إذا أخذت النظام السياسي، أو التركيبة الاجتماعية–السياسية، والنسيج الاجتماعي أو أسلوب التحكيم في الخلافات، كل ذلك بني على ما اعتاد السعوديون عليه لأجيال طويلة، أي أن المعاصرة أو التحديث تمّ مع احترام تام للثقافة وللثوابت الرئيسية للمجتمع. المجتمع السعودي رغم وتيرة التطور السريع والتحولات الهائلة التي مرّ بها، حافظ على توازنه فلم يعرف التوتر السياسي أو العنف أو القلاقل التي تعتبر ظاهرة ملازمة للمجتمعات المعاصرة في الشرق والغرب. وفي الحقيقة لو أن ما شهدته السعودية مرّ على مجتمعات أخرى، فإنه كان ربما كفيلاً بإحداث نتائج مغايرة تماماً، وربما عجز المجتمع عن احتماله.■

حاوره : رشيد حسن

بنك لبنان والمهجر

أكبر مصرف في لبنان

الميزانية العمومية المجمّعة المدقّقة*

كما في ٢٠٠٠/١٢/٣١ بالمقارنة مع ١٩٩٩/١٢/٣١

القيم بآلاف ل.ل.

الموجودات	كما في ٢٠٠٠/١٢/٣١ ل.ل.	موازي	مجموع	كما في ١٩٩٩/١٢/٣١ ل.ل.	موازي	مجموع
١- الصندوق ومؤسسات الإصدار	٢٤٥,٥١٣,١٢٢	٤٨٥,٣٣٣,٨٠١	٧٣٠,٨٤٦,٩٢٣	٣٠٤,٩١٢,٣٥٢	٤٧١,٦٨٠,٩١٩	٧٧٦,٥٩٣,٢٧١
٢- سندات خزينة لبنانية وسندات حكومية أخرى	٢,١٦٢,١٩٤,٥٦٢	١,٤٠٨,٦٧٥,٧٠٢	٣,٥٧٠,٨٧٠,٢٦٤	٢,٠٢١,٥٣٥,٢٩٧	١,٠٠٤,٣٥١,٧٤٢	٣,٠٢٥,٨٨٧,٠٣٩
٣- سندات دين وقيم مالية أخرى ذات إيرادات ثابتة	–	٣٠٠,٦٥٣,١٠٥	٣٠٠,٦٥٣,١٠٥	١٠,١٥٧,٢٦٠	٢٦١,١٥٠,٢٩٥	٢٧١,٣٠٧,٥٥٥
٤- أسهم وحصص وقيم مالية أخرى ذات إيرادات متقلبة	٦١٤,٢٢٢	٥,٢٤٦,٨٣٤	٥,٨٦١,٠٥٦	٥٨٤,٧٤١	٥,٩٠٠,٢٩١	٦,٤٨٥,٠٣٢
٥- المصارف والمؤسسات المالية	٢٢,٠٦٣,٧١٠	١,٩٨٢,٩٣٥,١٤٣	٢,٠٠٤,٩٩٨,٨٥٣	٥٦,٩٧٨,٠٦٦	١,٥٦٤,٨٦٨,٩٥٠	١,٦٢١,٨٤٧,٠١٦
- تحت الطلب	٥,٥٦٣,٧١٠	١٦٠,١١٣,٦٦٦	١٦٥,٦٧٧,٣٧٦	٥,١٢٨,٠٦٦	٢٢٨,٤٤٨,٤٥٠	٢٣٣,٥٧٦,٥١٦
- لأجل	١٦,٥٠٠,٠٠٠	١,٨٢٢,٨٢١,٤٧٧	١,٨٣٩,٣٢١,٤٧٧	٥١,٨٥٠,٠٠٠	١,٣٣٦,٤٢٠,٥٠٠	١,٣٨٨,٢٧٠,٥٠٠
- شراء أدوات مالية مع حق الاسترداد	–	–	–	–	–	–
٦- المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الأم والشقيقة والتابعة في الخارج	–	–	–	–	–	–
- تحت الطلب	–	–	–	–	–	–
- لأجل	–	–	–	–	–	–
٧- قروض وتسليفات للزبائن	٨٦,٩٤٧,٤٧٣	١,٧٤٧,٢٨٨,٢٥٦	١,٨٣٤,٢٣٥,٧٢٩	٨٤,٠٩٨,٧٨٣	١,٥٨٥,٥٨٢,٦٠٦	١,٦٦٩,٦٨١,٣٨٩
- ديون تجارية	٥٦,٤٧٣,٣٧٧	١,٠٩٨,٠١٦,٨٨٣	١,١٥٤,٤٩٠,٢٦٠	٦٧,٥١١,٦٦٣	٩٤٨,٧٧٤,٠٣٨	١,٠١٦,٢٨٥,٧٠١
- ديون أخرى ممنوحة للزبائن	٢٨,٧٩٦,٨٥٢	٦٠,٥٢٩,٧٠١	٨٩,٣٢٦,٥٥٣	١١,٩٦٧,٢٢٤	٣٤,١٤٦,٦٣٠	٤٦,١١٣,٨٥٤
- حسابات جارية مدينة	٧٧٠,٠٥١	٥٥٥,٣٥٥,٥٥٣	٥٥٦,١٢٥,٦٠٤	٣٧٥,٣١٣	٥٧٦,٩٠٠,٤٥٧	٥٧٧,٢٧٥,٧٧٠
- صافي حسابات مدينة لقاء حسابات دائنة وهوامش نقدية	–	–	–	–	–	–
- قروض وتسليفات للجهات المقربة (مادة ١٥٢ من ق.ن.ت.)	–	١,٦٢٣,٠١٨	١,٦٢٣,٠١٨	٢,٧٠٠,٦٢٢	٤,٨٨٨,٢٨٣	٧,٥٨٨,٩٠٥
- ديون مشكوك بتحصيلها	٩٠٧,١٩٣	٣١,٧٦٣,١٠١	٣٢,٦٧٠,٢٩٤	١,٥٤٣,٩٦١	٢٠,٨٧٣,١٩٨	٢٢,٤١٧,١٥٩
٨- مدينون بموجب قبولات	–	٦٧,٤٧٦,٤٩٢	٦٧,٤٧٦,٤٩٢	–	٧٧,٩٦٧,٨٥١	٧٧,٩٦٧,٨٥١
٩- مساهمات وحصص والتزامات متعلقة بها في مؤسسات مرتبطة*	٣,٩٣٣,٢٧٥	٣٦,٢٦٨,١٠٥	٤٠,٢٠١,٣٨٠	٣,٩٧٥,١٨٥	٣٥,٧٢٧,٤١٤	٣٩,٧٠٢,٥٩٩
١٠- مساهمات وحصص في مؤسسات مرتبطة وفقاً للحقوق الصافية	–	–	–	–	–	–
- ذات الطابع غير المالي	–	–	–	–	–	–
- ذات الطابع المالي	–	–	–	–	–	–
١١- أصول ثابتة مادية	١٠٥,٥٣٨,١٦٧	١٠,٧٤٥,٠٥٥	١١٦,٢٨٣,٢٢٢	٩٨,٢٤٩,١٣٨	١١,٧٠٤,٢٣٩	١٠٩,٩٥٣,٣٧٧
١٢- أصول ثابتة غير مادية	٣٦٩,٣٢١	٦٠١,٦٢٨	٩٧٠,٩٤٩	٢٦٥,٧٢١	٦٢٥,٩١٤	٨٩١,٦٣٥
١٣- موجودات أخرى	١,٦٥٦,٩٨٨	١٧٤,٧٢٣	١,٨٣١,٧١١	١,٦٠٥,٧٢٥	١٤٤,٢١٤	١,٧٤٩,٩٣٩
١٤- حسابات التسوية وحسابات مدينة أخرى	١٠,١٦١,٣٤٠	٤٩,٩٤٩,٠٥٦	٦٠,١١٠,٣٩٦	١٣,٨١٩,٨٠٥	٤١,٩٧١,٨٦٤	٥٥,٧٩١,٦٦٩
١٥- فروقات إعادة تخمين أصول ثابتة أخرى	–	–	–	–	–	–
١٦- الشهرة	–	٢,٠٣٩,٦٥٠	٢,٠٣٩,٦٥٠	–	٣,٠٠٢,٠٣٥	٣,٠٠٢,٠٣٥
مجموع الموجودات (**)	**٢,٦٣٨,٩٩٢,١٨٠**	**٦,٠٩٧,٣٨٧,٥٥٠**	**٨,٧٣٦,٣٧٩,٧٣٠**	**٢,٥٩٦,١٨٢,٠٧٣**	**٥,٠٦٤,٦٧٨,٣٣٤**	**٧,٦٦٠,٨٦٠,٤٠٧**

* منها مبلغ (٣٤,٨٧٧,٤٣٣ ل.ل.) يمثل قروض مرؤوسة لأحد المصارف اللبنانية في عامي ٢٠٠٠ و ١٩٩٩.

** بعد تنزيل مبلغ (٥٨,٣٨٧,٤٧٠ ل.ل.) يمثل مؤونة الديون والقيم المشكوك بتحصيلها ومبلغ (٣٨,٤٥٠,٧٣١ ل.ل.) فوائد غير محققة، أي ما مجموعه (٩٦,٨٣٨,٢٠١ ل.ل.).
في عامي ٢٠٠٠ و ١٩٩٩ بلغت الديون دون العادية ٤٣,٢٣١,٧٣١ ل.ل. و ١٣,٦٥١,٢٥١ ل.ل. منها فوائد غير محققة بقيمة ٥,٤٢٦,٨١٤ ل.ل. و ٢,١١٢,٩٨٧ ل.ل. تباعاً.

خارج الميزانية	ل.ل.	موازي	مجموع	ل.ل.	موازي	مجموع
١٧- تعهدات تمويل مستلمة من وسطاء ماليين	–	–	–	–	–	–
١٨- تعهدات بتوقيع مستلمة من وسطاء ماليين	–	–	–	–	–	–
١٩- قيم مالية مباعة مع حق إعادة الشراء أو الإسترداد	–	–	–	–	–	–
٢٠- تعهدات أخرى مستلمة	٦٢,٥٠٨,٨٢١	١,٥٧٢,٥٧٩,٤٧٣	١,٦٣٥,٠٨٨,٢٩٤	٥٧,٧١٣,٤٢٤	١,٥٤٦,٠١٦,٨٦٨	١,٦٠٣,٧٣٠,٢٩٢
مجموع	**٦٢,٥٠٨,٨٢١**	**١,٥٧٢,٥٧٩,٤٧٣**	**١,٦٣٥,٠٨٨,٢٩٤**	**٥٧,٧١٣,٤٢٤**	**١,٥٤٦,٠١٦,٨٦٨**	**١,٦٠٣,٧٣٠,٢٩٢**

سعر قطع الدولار ١٥٠٧,٥٠ ل.ل.

* مفوضو المراقبة: أرنست ويونغ - سمعان وشركاه

بنك لبنان والمهجر

الميزانية العمومية المجمّعة المدقّقة*

كما في ٢٠٠٠/١٢/٣١ بالمقارنة مع ١٩٩٩/١٢/٣١

القيم بآلاف ل.ل.

المطلوبات	كما في ٢٠٠٠/١٢/٣١ ل.ل.	كما في ٢٠٠٠/١٢/٣١ موازي	كما في ٢٠٠٠/١٢/٣١ مجموع	كما في ١٩٩٩/١٢/٣١ ل.ل.	كما في ١٩٩٩/١٢/٣١ موازي	كما في ١٩٩٩/١٢/٣١ مجموع
١- مؤسسات الإصدار	-	-	-	-	-	-
٢- مصارف ومؤسسات مالية	١٨,٠٢٧,٢١٥	٢٨٠,١٨٧,٧٥٠	٢٩٨,٢١٤,٩٦٥	٤٢,٣٨٨,١٩٨	٢٩٧,٧٣٨,٩٢٦	٣٤٠,١٢٧,١٢٤
- تحت الطلب	٢٢,٨٧٢	٤٧,٦٤٥,٩٢٠	٤٧,٨٦٦,٧٩٢	١٥٨,٦٩٨	٣٦,١٣٧,٨٢٩	٣٦,٢٩٦,٥٢٧
- لأجل	١٧,٨٠٦,٣٤٣	٢٣٢,٥٤١,٨٣٠	٢٥٠,٣٤٨,١٧٣	٤٢,٢٢٩,٥٠٠	٢٦١,٦٠١,٠٩٧	٣٠٣,٨٣٠,٥٩٧
- بيع أدوات مالية مع حق الإسترداد	-	-	-	-	-	-
٣- المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الأم والشقيقة والتابعة في الخارج	-	-	-	-	-	-
- تحت الطلب	-	-	-	-	-	-
- لأجل	-	-	-	-	-	-
٤- حسابات دائنة للزبائن	٢,٢٣٠,٩٣١,٠٥٢	٥,٣٢٤,٤٠٠,٩٩٩	٧,٥٥٥,٣٣٢,٠٥٢	٢,٢١٤,٣٨٠,٣٣١	٤,٣١٣,٤٤١,٢٣٤	٦,٥٢٧,٨٢١,٥٦٥
- تحت الطلب	٦٥,٢٦٩,٦٢٣	٥٤٤,٢١٢,٩٧٨	٦٠٩,٤٨٢,٦٠١	٧٣,١٥١,٧١٥	٥٠١,٠٢٧,٣٧٨	٥٧٤,١٧٩,٠٩٣
- لأجل	٤٥١,٠٠٥,٢٧٤	١,٧١٧,٢٦١,٦٠٦	٢,١٦٨,٢٦٦,٨٨٠	٤١٠,٢٦٧,٠١٤	١,٤٤٥,١٤٧,١٩٨	١,٨٥٥,٤١٤,٢١٢
- حسابات إدخار	١,٧١٤,٤٧٨,١١٣	٢,٤٩٨,٥٩٢,٢٨٥	٤,٢١٣,٠٧٠,٣٩٨	١,٧٢٧,٧٠١,٢٤٦	١,٧٨٠,٢٩٤,١٧٦	٣,٥٠٧,٩٩٥,٤٢٢
- صافي حسابات دائنة وهوامش نقدية لقاء حسابات مدينة	-	٥٤٦,٩٣٩,٠٦٥	٥٤٦,٩٣٩,٠٦٥	-	٥٧٢,١٧٥,٢٥٨	٥٧٢,١٧٥,٢٥٨
- حسابات الجهات المقربة	١٧٨,٠٤٣	١٧,٣٩٥,٠٦٥	١٧,٥٧٣,١٠٨	٣,٢٦٠,٣٥٦	١٤,٧٩٧,٢٢٤	١٨,٠٥٧,٥٨٠
٥- تعهدات بموجب قبولات	-	٦٧,٤٧٦,٤٩٢	٦٧,٤٧٦,٤٩٢	-	٧٧,٩٦٧,٨٥١	٧٧,٩٦٧,٨٥١
٦- مطلوبات متمثلة بأوراق مصرفية أو مالية	-	-	-	-	-	-
- شهادات الإيداع	-	-	-	-	-	-
- قروض بموجب سندات دين	-	-	-	-	-	-
- مطلوبات أخرى متمثلة بأوراق مصرفية أو مالية	-	-	-	-	-	-
٧- مطلوبات أخرى	١٥,٣٤٢,٧١٥	٣٤,٩٣١,٥٢٣	٥٠,٢٧٤,٢٣٨	١٣,٤٧٩,٩٦٤	٣٢,٠٠٠,٤٠٩	٤٥,٤٨٠,٣٧٣
٨- حسابات تسوية وحسابات دائنة أخرى	٥٠,٠٠٠,٢٥٤	٧٨,٧١٧,٩٠٦	١٢٨,٧١٨,١٦٠	٤٩,٨٣٠,٦٣٠	٥٧,٥١٨,٤٩٥	١٠٧,٣٤٩,١٢٥
٩- مؤونات لمواجهة الأخطار والأعباء	١٨,٣٦٨,٩٨٧	٨,٩٥٨,٧٥٠	٢٧,٣٢٧,٧٣٧	٢١,٤٣٥,٩٦٣	٦,٢٠٤,٢٢٨	٢٧,٦٤٠,١٩١
١٠- سندات دين مرؤوسة	-	١١٣,٥٧١,٢٨١	١١٣,٥٧١,٢٨١	-	١١٣,٥٧١,٢٨١	١١٣,٥٧١,٢٨١
١١- فروقات إعادة تخمين مقبولة في الأموال الخاصة المساندة	١٥,٥٣٤,٤٨٩	-	١٥,٥٣٤,٤٨٩	١٥,٦٠٦,٦١٦	-	١٥,٦٠٦,٦١٦
١٢- مجمل الرأسمال أو مخصصات الرأسمال	١٨٥,٠٠٠,٠٠٠	-	١٨٥,٠٠٠,٠٠٠	١٨٥,٠٠٠,٠٠٠	-	١٨٥,٠٠٠,٠٠٠
١٣- إحتياطي مخاطر مصرفية غير محددة	٥,٢٩٤,٤٢٨	٨,٤١٥,٩١٤	١٣,٧١٠,٣٤٢	٤,٨٠٣,٧٠٧	٣,٧٤٢,١٩٤	٨,٥٤٥,٩٠١
١٤- إحتياطيات وعلاوات وفروقات حقوق صافية	١٣٦,٦٦٣,١٧٠	٢٤,١٨٢,٦٠٥	١٦٠,٨٤٥,٧٧٥	٨٦,٨٣٢,١٥٤	١٦,٤٤٦,٥٨٥	١٠٣,٢٧٨,٧٣٩
- حصة المجموعة (+ أو -)	١٣٦,٥٥٦,٩٢٦	٢٤,١٦٨,٢٨١	١٦٠,٧٢٥,٢٠٧	٨٦,٧٥٢,٧٠٥	١٦,٤٣٣,٣٠٢	١٠٣,١٨٦,٠٠٧
- حصة حقوق الأقلية (+ أو -)	١٠٦,٢٤٤	١٤,٣٢٤	١٢٠,٥٦٨	٧٩,٤٤٩	١٣,٢٨٣	٩٢,٧٣٢
١٥- نتائج سابقة مدورة - (أرباح أو خسائر)	٢,٠٣٥,٥٧١	-	٢,٠٣٥,٥٧١	١,٩٢٠,٦٧٦	-	١,٩٢٠,٦٧٦
- حصة المجموعة (+ أو -)	٢,٠٣٣,٣٣٨	-	٢,٠٣٣,٣٣٨	١,٩١٨,٩٢٧	-	١,٩١٨,٩٢٧
- حصة حقوق الأقلية (+ أو -)	٢,٢٣٣	-	٢,٢٣٣	١,٧٤٩	-	١,٧٤٩
١٦- حسابات الأعباء والإيرادات	١٠٨,٥٩٨,٨٨٦	٩,٧٣٩,٧٤٢	١١٨,٣٣٨,٦٢٨	٩٧,٦٦٠,٩٠١	٨,٨٩٠,٠٦٤	١٠٦,٥٥٠,٩٦٥
- حصة المجموعة (+ أو -)	١٠٨,٥٧٢,١٠٣	٩,٧٣٧,٩٩٦	١١٨,٣١٠,٠٩٩	٩٧,٦٣٣,٠٧٧	٨,٨٨٨,٤٨٩	١٠٦,٥٢١,٥٦٦
- حصة حقوق الأقلية (+ أو -)	٢٦,٧٨٣	١,٧٤٦	٢٨,٥٢٩	٢٧,٨٢٤	١,٥٧٥	٢٩,٣٩٩
مجموع المطلوبات	**٢,٧٨٥,٧٩٦,٧٦٨**	**٥,٩٥٠,٥٨٢,٩٦٢**	**٨,٧٣٦,٣٧٩,٧٣٠**	**٢,٧٣٣,٣٣٩,١٤٠**	**٤,٩٢٧,٥٢١,٢٦٧**	**٧,٦٦٠,٨٦٠,٤٠٧**

خارج الميزانية	ل.ل.	موازي	مجموع	ل.ل.	موازي	مجموع
١٧- تعهدات تمويل معطاة	-	١٠٩,٠٣٦,٣٢٧	١٠٩,٠٣٦,٣٢٧	-	١٠٤,٦٠٥,٥٤٠	١٠٤,٦٠٥,٥٤٠
- للوسطاء الماليين	-	٢,١٦٢,٦٩٧	٢,١٦٢,٦٩٧	-	٤,٤٧٢,٨٠٥	٤,٤٧٢,٨٠٥
- للزبائن	-	١٠٦,٨٧٣,٦٣٠	١٠٦,٨٧٣,٦٣٠	-	١٠٠,١٣٢,٧٣٥	١٠٠,١٣٢,٧٣٥
١٨- تعهدات بالتوقيع معطاة	٢١,٠٤٢,٤١٦	١٣٥,٦٩١,٤٦٩	١٥٦,٧٣٣,٨٨٥	١٥,٠٣٤,٠٥٨	١٤٦,٢٨٠,٢٦٨	١٦١,٣١٤,٣٢٦
- للوسطاء الماليين	-	١٢,٨٤٧,٥٨٥	١٢,٨٤٧,٥٨٥	-	٩,٤٨٩,٨٢٤	٩,٤٨٩,٨٢٤
- للزبائن	٢١,٠٤٢,٤١٦	١٢٢,٨٤٣,٨٨٤	١٤٣,٨٨٦,٣٠٠	١٥,٠٣٤,٠٥٨	١٣٦,٧٩٠,٤٤٤	١٥١,٨٢٤,٥٠٢
١٩- تعهدات على الأدوات المالية لأجل	-	٤٨,٥٩٣,٢٩٢	٤٨,٥٩٣,٢٩٢	-	٨٩,٨٧٠,٨٩٥	٨٩,٨٧٠,٨٩٥
٢٠- حسابات الإئتمان وإدارة الأموال	-	٦٨٤,١٣٦,٦٧٣	٦٨٤,١٣٦,٦٧٣	-	٧٢٦,٣٢٠,٨٤٣	٧٢٦,٣٢٠,٨٤٣
مجموع خارج الميزانية	**٢١,٠٤٢,٤١٦**	**٩٧٧,٤٥٧,٧٦١**	**٩٩٨,٥٠٠,١٧٧**	**١٥,٠٣٤,٠٥٨**	**١,٠٦٧,٠٧٧,٥٤٦**	**١,٠٨٢,١١١,٦٠٤**

سعر قطع الدولار ١٥٠٧,٥٠ ل.ل.

* مفوضو المراقبة: أرنست ويونغ - سمعان وشركاه

بنك لبنان والمهجر
أكبر مصرف في لبنان

القيم بآلاف ل.ل.

بيان الأرباح والخسائر المدقّق *	للفترة المنتهية في ٢٠٠٠/١٢/٣١	للفترة المنتهية في ١٩٩٩/١٢/٣١
الفوائد والإيرادات المشابهة	**٧٥٥,١٧٧,٤١٩**	**٦٥٣,٢٢٦,٧١٣**
سندات الخزينة اللبنانية	٤٠٤,٩٤٣,٩٢٩	٣٦٨,٣٢٩,٦٠٩
ودائع وما شابهها لدى المصارف ومؤسسات مالية	١٤٧,٨١٤,٤٠٧	١١٧,٠٠٨,٧٢٩
ودائع لدى المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الأم والشقيقة والتابعة في الخارج	-	-
سندات الدين وقيم مالية أخرى ذات إيرادات ثابتة	٣٥,٦٧٠,٤٧٣	٢٥,٨٨٠,٤٣٠
قروض وتسليفات للزبائن	١٦٦,٢٦٦,٧٠٢	١٤١,٤٥٦,٦٥٧
قروض وتسليفات للجهات المقربة	٤٨١,٩٠٨	٥٥١,٢٨٨
فوائد أخرى وإيرادات مشابهة	-	-
الفوائد والأعباء المشابهة	**٥٦٠,٩٧٠,٧٦٩**	**٤٨٢,٧٤٤,٤٠١**
ودائع وما شابهها لدى المصارف ومؤسسات مالية	١٢,٦٦٦,٥٠٧	٧,٨١٥,٦٩٠
ودائع لدى المركز الرئيسي، الفروع، المؤسسة الأم والشقيقة والتابعة في الخارج	-	-
ودائع من الزبائن وأرصدة دائنة أخرى	٥٣٥,٨٠٦,٦٠٣	٤٦٣,٢٤١,٣٥٧
ودائع من الجهات المقربة	١,١٣٧,٦٧١	١,٢٠٨,٩٣٨
مقدمات نقدية مخصصة لرأس المال وقروض الدعم	-	-
شهادات الإيداع	-	-
سندات الدين وقيم مالية أخرى ذات إيرادات ثابتة	١٠,٤٨١,٩٨٣	١٠,٤٧٨,٤١٦
فوائد أخرى وأعباء مشابهة	-	-
صافي المؤونات ناقص الاستردادات على القروض والتسليفات (+ أو -)	**-١٢,٣٤٨,٣٦١**	**-٦,٩٧٧,٣٩٢**
مؤونات القروض والتسليفات	- ١٨,٤٧١,٣٥٢	-٩,٩٤٧,٢٥٢
مؤونات القروض والتسليفات المستردة	٦,١٢٢,٩٩١	٢,٩٦٩,٨٦٠
صافي الفوائد المقبوضة	**١٨٢,٧٣١,٢٨٩**	**١٦٣,٥٠٤,٩٢٠**
إيرادات الأسهم والحصص والقيم المالية الأخرى ذات الإيرادات المتقلبة	**٣٠٢,٧٠٥**	**٣٢٥,٥١٥**
صافي الإيرادات من العمولات	**٣٠,٧٩٤,٩٥٥**	**٣٢,٦٠٩,٠٣٥**
العمولات المقبوضة	٣١,٨٠٩,١٣٣	٣٣,٧٥٥,٤٩٣
العمولات المدفوعة	١,٠١٤,١٧٨	١,١٤٦,٤٥٨
أرباح العمليات المالية	**١١,٤١٩,٣١٠**	**١٥,٥٧٥,٧٥١**
رصيد إيجابي من عمليات سندات التوظيف	-	-
رصيد إيجابي من عمليات سندات الإستثمار	٢٨٨,٩١٩	١١٠,٠٢٤
رصيد إيجابي من عمليات القطع	٧,٩٩١,٤٩٤	٨,٩١٣,٩١١
رصيد إيجابي من عمليات الأدوات المالية	٣,١٣٨,٨٩٧	٦,٥٥١,٨١٦
خسائر العمليات المالية	**١٩,٧٤٨**	**١٤٥,٨٨٠**
رصيد سلبي من عمليات سندات التوظيف	-	-
رصيد سلبي من عمليات سندات الإستثمار	-	-
رصيد سلبي من عمليات القطع	١٦,٧٢٥	١٤٥,٨٨٠
رصيد سلبي من عمليات الأدوات المالية	٣,٠٢٣	-
صافي أرباح أو خسائر العمليات المالية	**١١,٣٩٩,٥٦٢**	**١٥,٤٢٩,٨٧١**
الإيرادات التشغيلية الأخرى	**٨,١٦٥,٣٧٥**	**٨,٧٣٢,٩٧٩**
الأعباء التشغيلية الأخرى	**٢,٣٣٠,١٩٥**	**٥٤٠,٨٠١**
الأعباء الإدارية والعمومية	**٨٤,٦٤٥,٢٦٣**	**٨٤,٤٢٨,٤٦٧**
الرواتب والأجور وملحقاتها	٥٣,٦٨٠,٧٩١	٥٦,٣٠٢,٦١٥
النفقات التشغيلية العامة	٣٠,٩٦٤,٤٧٢	٢٨,١٢٥,٨٥٢
مخصصات استهلاكات ومؤونات الأصول الثابتة المادية وغير المادية	**٩,٧٢٣,١٠٦**	**١١,٠١٨,٥٠٣**
صافي المؤونات ناقص الإستردادات على الأصول الثابتة المالية	**-٦٧٢,٣٤٩**	**-٥٢٣,٢٧٥**
مؤونات مختلفة	-	-٢,٢٢١,٧٨٩
صافي المؤونات ناقص الإستردادات على حسابات خارج الميزانية	-	-
النتائج العادية قبل الضريبة	**١٣٦,٠٢٢,٩٧٣**	**١٢١,٨٦٩,٤٨٥**
النتائج الإستثنائية قبل الضريبة	-	٤٧٩,٣٧١
إيرادات إستثنائية	-	٢,٩٨٧,٩٥٧
أعباء إستثنائية	-	٢,٥٠٨,٥٨٦
الضريبة على الأرباح	**١٧,٦٨٤,٣٤٥**	**١٥,٧٩٧,٨٩١**
حصتنا في نتائج مؤسسات مرتبطة وفقاً للحقوق الصافية	-	-
- مؤسسات ذات طابع غير مالي	-	-
- مؤسسات ذات طابع مالي	-	-
نتائج الدورة المالية	**١١٨,٣٣٨,٦٢٨**	**١٠٦,٥٥٠,٩٦٥**
حصة المجموعة	١١٨,٣١٠,٠٩٩	١٠٦,٥٢١,٥٦٦
حصة حقوق الأقلية	٢٨,٥٢٩	٢٩,٣٩٩

سعر قطع الدولار ١٥٠٧,٥٠ ل.ل.

* مفوضو المراقبة: أرنست ويونغ - سمعان وشركاه



بنك لبنان والمهجر ش.م.ل. سجل تجاري ٢٤٦٤ بيروت، لبنان، لائحة المصارف رقم ١٤
الإدارة العامة، الفرع الرئيسي: فردان، شارع رشيد كرامي، بناية بنك لبنان والمهجر.
ص.ب:١٩١٢-١١ رياض الصلح - بيروت ٢٨٠٧ ١١٠٧، لبنان، هاتف: ٧٤٣٣٠٠ - ٧٣٨٩٣٨ (٠١)، فاكس: ٧٣٨٩٤٦ (٠١)
صفحة المصرف عل الانترنيت: www.blom.com.lb

راحة البال

بنك لبنان والمهجر
يعزز، للسنة الـ٢٠، مركزه
«أكبر مصرف في لبنان»

أعمال عام ٢٠٠٠
الأرباح ٧٨،٥٠ مليون دولار
والودائع تخطّت الـ٥ مليار دولار

إرتفاع الموجودات بنسبة ١٤٪ لتبلغ ٥،٧٩ مليار دولار أميركي.

إزدياد الودائع بنسبة ١٥،٧٪ لتبلغ ٥،٠١ مليار دولار أميركي.

نمو الارباح بمعدل ١١،٠٦٪ لتبلغ ٧٨،٥٠ مليون دولار أميركي علماً:

- إن المصرف حافظ على معدل سيولة نقدية تزيد بصورة محسوسة عن ضعف النسبة المطلوبة من مصرف لبنان،
- إن المصرف توسّع في تكوين المؤونات الاحتياطية تحسّباً لانعكاسات الوضع الاقتصادي.

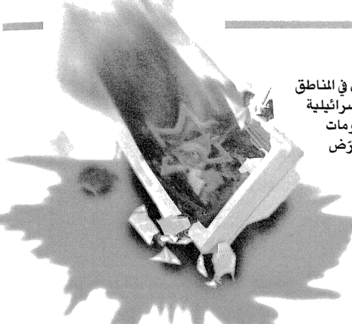
إرتفاع الاموال الرأسمالية بنسبة ١٣،٩٥٪ لتبلغ ٤٠٤ مليون دولار أميركي*.

المحافظة على معدل ملاءة مرتفع جداً أي حوالي ٣ مرات المعدل الدولي وحوالي مرتين ونصف المعدل المطلوب في لبنان.

الانفراد في لبنان بأعلى تصنيف محلي(A⁻) لقوة ومتانة المصرف الذاتية:
وفقاً للنشرة الاخيرة المؤرخة في ٢٠٠٠/١٢/٣١ الصادرة عن مؤسسة كابيتال انتاليجنس المختصّة بتقييم المصارف في الشرق الاوسط.

* منها ٧٥ مليون دولار أميركي سندات دين مرؤوسة، المعتبرة دولياً بحكم رأس المال.





بعد سبعة اشهر على انتفاضة الفلسطينيين في المناطق المحتلة وأراضي الحكم الذاتي، بدأت الشركات الإسرائيلية المتخصصة في قطاع تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات بإطلاق التحذيرات من كارثة محلية وعالمية تتعرّض لها، فيما تحاول التكتلات الإقتصادية اليهودية التعتيم إعلامياً على ما يجري لتغييب نتائج ما أصبح انتفاضة.

فالأمن الذي تكفّلت بتأمينه السلطات الإسرائيلية كي تجذب العديد من شركات التكنولوجيا العالمية الى الاراضي المحتلة لم يتحقق، ومخططات السلام التي سوّقتها الحكومات الإسرائيلية لم تصل الى نتائج ترضي أحداً.

تحت وطأة استمرار انتفاضة الأقصى

أسهم التكنولوجيا الإسرائيلية تتكبّد خسائر كبيرة

ريادة غير مستقرة

عندما قام موقع wired.com في صيف العام 2000 بترتيب البلدان في لائحة المعلوماتية العالمية جاءت اسرائيل في المرتبة الرابعة بسبب قدراتها الهائلة وتأثيرها على صناعة المعلوماتية. وأضاف التقرير ان في الدولة العبرية واحداً من أسرع أسواق العالم نمواً في مجال المعلوماتية حيث استقطب إستثمارات بلغت نحو مليار دولار أميركي في العام 1999.

ومعروف إن في مجال الإنترنت، يشكل مجتمع إسرائيل المركّب من شرائح المهاجرين المختلفة عقدة شبكية مهمة للمستخدمين المقدّرين بنحو مليون أي بمعدل 16 في المئة من عدد السكان. ويتوزّع المستخدمون على ثلاث شركات مزودة لخدمات الإنترنت هي Netvision وInternet Gold وبيزيك Bezeq التابعة لشركة الإتصالات المدارة من قبل الدولة.

وفي مجال صناعة التكنولوجيا تنقسم الشركات الإسرائيلية الى ثلاثة قطاعات، **الأول** يتركّز في البرمجيات التي عرفت نجاحاً منقطع النظير فتفوقت في بعض الأحيان على الصناعة الأميركية حيث اشتهرت شركات مثل ميرابيليس التي حضرت برنامج ICQ الشهير للتحادث (Chat).

وفي **القطاع الثاني** تأتي شركات صناعة معدات الكمبيوتر والاتصالات وهي على نوعين، الأول هو إسرائيلي صرف والثاني مشترك او أجنبي. وهنا تأتي مراكز صناعة الأجهزة والقطع الخاصة بشركة مثل انتل التي تحضّر في شمال إسرائيل شرائح بنتيوم وتصدرها إلى المنطقة والعالم.

ثالثاً، تأتي صناعة التكنولوجيا المتقدمة Hitech في أعلى سلم الصناعات وتتضمّن التقنيات الجديدة في مجالَي البرامج والمعدات.

ويورد موقع mfa.gov.il الحكومي في اسرائيل ما ملخصه ان صناعة التكنولوجيا المتقدمة الاسرائيلية سجلت العام 1997 مبيعات بنحو 7,2 مليارات دولار مع معدل نمو بلغ 10,7 مليارات العام 1996 فيما وصل الناتج المحلي الاجمالي الى 92,3 مليار دولار في العام ذاته.

وتفضّل بعض الأوساط المتخصصة في التكنولوجيا المتقدمة ان اسرائيل تحقق نتائج كبيرة في هذا المجال بسبب انتشار البرامج الالكترونية المتطورة في الشركات المتعددة الجنسيات ضمن الاتصالات واجهزة الكمبيوتر وأنظمة المعلومات وقطاعات الطب والبصريات Optics...لكن كل هذه الانجازات وضعت تحت ضغط كبير مؤخراً بسبب انهيار التسوية ولجوء الجيش الإسرائيلي إلى العنف المفرط بمواجهة الانتفاضة، فما الذي يحدث؟

خسائر أولية 40 مليار دولار

الأخبار الأولى أتت من الولايات المتحدة حيث أوردت دراسات مختلفة معلومات مفادها أن حملة أسهم شركات التكنولوجيا والمعلومات الإسرائيلية المدرجة في سوق التبادل الالكتروني ناسداك تكبدوا خسائر قد تصل في أرقامها النهائية الى 40 مليار دولار.

والتطورات هذه جاءت عقب خسائر مؤشر "ناسداك" الأولى بمعنى أن الخسائر التي سببتها انتفاضة الأقصى جاءت لتضاف الى القديمة. وتباينت الخسائر التي لحقت بحملة الأسهم الإسرائيلية بشكل حاد إذ راوحت نسبة الانخفاض في القيمة الأسمية لتلك الأسهم من 30 الى 70 في المئة.

كذلك فقد تقلّص عدد الشركات التي تزيد قيمة اسهم الواحدة منها على مليار دولار الى ثلاث شركات أهمهاCheck point التي انخفضت قيمتها السوقية بنسبة 30 في المئة لتصل الى نحو 19 مليار دولار.

وتقول جهات تمثل خبراء واعلاميين في الولايات المتحدة الأميركية إن أسعار الأسهم

الإسرائيلية قد شهدت إنخفاضاً بنسبة 10 في المئة في جلسة واحدة من جلسات التداول التي شهدت استقرار مؤشر ناسداك وأرجعوا سبب ذلك الى مخاوف المستثمرين الأميركيين وحتى الإسرائيليين في حالة العنف المتفجر التي تعيشها الدولة العبرية.

تصفية أسهم وإلغاء مشاريع

وفي الوقت الذي تحاول مراكز القوى اليهودية في الولايات المتحدة الأميركية التعتيم على الخسائر في شركات تكنولوجيا الإتصالات والمعلومات التابعة لها، طفت بعض الاخبار المهمة الى سطح الأزمة.

فشركة Audio codes التي انهارت أسهمها من 68 الى 21 دولاراً في بداية انتفاضة الأقصى لم تكن الوحيدة حيث انتشر انهيار الأسهم بين الشركات الاسرائيلية الى درجة لم تسلم واحدة منها. ويقول خبير أميركي ان الشركات الإسرائيلية المدرجة في "ناسداك" تسعى باستمرار الى اخفاء هويتها عن طريق ابراز عناوين فروعها الاميركية في بياناتها للهروب من الخسائر المتتالية، الا ان محاولاتها لا تنتهي دائما بالنجاح.

ومن المشاريع المعلوماتية التي تعثّرت في اسرائيل فتوقفت أثر استمرار انتفاضة الاقصى، مشروع مارغاليت الذي نظمته شركة Margalit Fund. تحت مفهوم رأس المال المشارك بين شركات أوروبية وإسرائيلية بقيمة 500 مليون دولار.

ويبعد مكتب مارغاليت عن بيت جيلو الذي يشهد مظاهرات واشتباكات دائمة نحو عشر دقائق، ومع ذلك فقد أصرّت الشركة على الاستمرار بالمشروع الذي انطلق قبل يومين من بدء الانتفاضة. لكن الشركات الاوروبية الكبرى المساهمة في المشروع انسحبت تاركة مارغاليت وحيداً.

وتثير أوساط اسرائيلية المزيد من المخاوف مع استمرار انتفاضة الاقصى التي دخلت شهرها الثامن من دون توقف، ويقول البعض أن استمرار الاضطرابات أبعد حتى الآن رساميل بأرقام عالية جداً وأخافت مئات المستثمرين الذين كانوا على وشك اطلاق مشاريع في اسرائيل. ويقول **فريتس جون ميدفيد**، الشريك في Israel seed venture لمراسل شبكة CNN

تقلص عدد الشركات الاسرائيلية في "ناسداك" التي تزيد قيمة أسهم الواحدة منها على مليار دولار الى ثلاث شركات أهمها Check point التي انخفضت قيمتها السوقية بنسبة 20 في المئة لتصل الى نحو 19 مليار دولار

الأميركية: "سنواجه فترات صعبة اذا استمرت الانتفاضة"، وميدفيد قال كلامه منذ تشرين الثاني/نوفمبر الماضي.

ويقول بعض المحللين الاقتصاديين الاسرائيليين لمراسلي موقع globes.co.il الإسرائيلي (Israel's Business Arena) أن المشكلة الكبرى مع الإنتفاضة بالنسبة لشركات التكنولوجيا الإسرائيلية أنها أتت بعد مرحلة كانت تحاول أكثر من 120 شركة لملمة خسائر هبوط مؤشر "ناسداك".

ويوجز البعض هبوط الأسهم الاسرائيلية على الشكل التالي:

بين تموز/يوليو وأيلول/سبتمبر 2000 هبطت قيمة الأسهم الاسرائيلية نحو 15 في المئة، وفي المرحلة الثانية هبطت قيمة الاسهم ما بين 30 و 70 في المئة بين الشركات الاسرائيلية المسجلة في ناسداك والتي تفوق المائة.

ومن العقود التي ألغيت في مجال التكنولوجيا المتقدمة Hitcch، عقد مع Softbank Corp. لجمع 50 مليون دولار للشركات الصغيرة الناشئة.

وهنا يذكر ان شركة انتل قد ألغت رحلات لموظفيها من الولايات المتحدة الى إسرائيل من أجل الصيانة بعد نصائح من مستشاريها، كما ألغت رحلات تدريبية لموظفين إسرائيليين إلى الولايات المتحدة. وتعتمد إسرائيل في قطاعها التكنولوجي بقوة على الشركات العالمية التي أسست مراكز لها شمال ووسط البلد مثل Motorola و IBM و Intel التي بنت مصنعاً لإنتاج الشرائح والمعالجات العام 1999 بقيمة 1,6 مليار دولار. وتشكل صادرات هذه الشركات نحو 25 في المئة من الصادرات الإسرائيلية العامة للعام 2000.

هروب الى الولايات المتحدة

اضطرت في فترة الأشهر القليلة الماضية بعض الشركات إلى تأجيل إنطلاقتها وأحياناً الى إيقافها كلياً، وطاول الأمر حتى الشركات الكبرى التي كانت تنوي القيام بعمليات طرح أسهم للإكتتاب العام Public Offering مثل XACCT Technologies المتمركزة في تل ابيب.

وكذلك شعر أصحاب الشركات الجديدة Startups بالمشكلة وبحدة أكبر من غيرهم لأنهم كانوا ينتظرون تحسناً مالياً في عملياتهم، ويقول **باراك بريدور** رئيس شركة Clear Soft لمراسل موقع themarker: "سننتظر ضعف ماكنا نتوقعه لإكمال دورتنا الحالية من التمويل بقيمة 15 مليون دولار بسبب النظرة التي أخذها المستثمرون عنا في الولايات المتحدة الأميركية بعد انطلاق الانتفاضة".

ويظن بعض المحلّلين في مقالاتهم في صحيفة Wall street journal ان معظم الشركات الإسرائيلية التي تعاني من خسائر في اسرائيل ستستخدم مكاتبها في الولايات المتحدة لإطلاق المشاريع بدل مراكزها في اسرائيل. وهذه النقلة قد تثير حساسية شركات أميركية تملك صناعات برامجية من ذات النوع.

تأجيل مؤتمرات وايقاف رحلات

بعدما أصدرت وزارة الخارجية الاميركية في 26 تشرين الثاني/نوفمبر تحذيراً الى المسافرين من مواطنيها الى اسرائيل والمناطق الفلسطينية بوجوب اتخاذ الاحتياطات اللازمة اتقاءً لمخاطر العنف السائد، انخفض عدد المسافرين بشكل حاد.

ومن أكثر المتضررين من هذا التحذير منظمو المؤتمرات التي يأتي ضمنها مؤتمرات لتكنولوجيا المعلومات والإتصالات، ومؤتمر Telecom Israel 2000 شكل مثلاً واضحاً. فقد انخفض عدد المشاركين في هذا المؤتمر الى أقل من النصف



مقارنة مع انعقاده في السنة السابقة.

ومؤتمر Telecom Israel يعتبر من أهم المؤتمرات من هذا النوع عالمياً، لكن إلغاء حجوزات أشخاص من مستوى كيجي تاشيكاوا Keiji Tachikawa رئيس شركة NTT DoCoMo شوّه سمعة اسرائيل والمؤتمر كمكان وحدث لعقد المؤتمرات.

وهذا لا يقلّ أهمية عن صناعة كالسياحة التي خسرت نحو 30 في المئة من مجمل نشاطاتها وأرباحها وزبائنها، إضافة لتوقف العمل في مئات المواقع الأعمارية بسبب نقص العمال الفلسطينيين.

تسرّب رأسمالي وبشري

"تدفق المال توقف" بهذا يبدأ كوهين، أحد مالكي Jerusalem Venture Partners كلامه في مقالة نشرت في موقع SiliconValley.com. ويضيف: "لقد خسرنا مشروعاً بقيمة 500 مليون دولار في الأشهر الفائتة ونحن نخشى من أن استمرار الانتفاضة وضبابية مستقبل عملية السلام ستؤدي الى نتائج كارثية. واذا لم يع قادة اسرائيل هذه الحالة ويتصدوا لها فسيتأثر مركزنا في العالم".

وشركة Jerusalem Venture Partners تملك خمس شركة Chromatis Networks التي اشترتها لوسنت Lucent العام 2000 بمبلغ 4,5 مليارات دولار وشكلت رمزاً لنهضة التكنولوجيا المتقدمة في اسرائيل.

يذكر ان المشاريع ذات الرساميل المشتركة في اسرائيل جمعت نحو 3,2 مليارات دولار العام الماضي في وقت شكل قطاع التكنولوجيا نحو 5,9 في المئة من الناتج المحلي الإجمالي.

لكن اليوم مع انخفاض ورود الرساميل من خارج اسرائيل يقدّر بعض الخبراء ان ينخفض حجم رؤوس الأموال الواردة نحو 20 في المئة، وتضيف مصادر شركات الدراسات المالية مثل Pricewaterhouse Coopers وKesselman and Kesselman الإسرائيلية أن مجمل صناعة التكنولوجيا والإتصالات والبرامج في اسرائيل ستتأثر بما لا يقبل الشك لكن يبقى ان تتحدد الخسائر.

وتتوقّع جمعية الصناعيين في اسرائيل

انهارت اسهم شركة Audio codes الاسرائيلية من 68 الى 21 دولاراً في بداية انتفاضة الأقصى

ان لا تتمكن شركات الرأس مال المشارك من جمع اكثر من نصف ما جمعته العام 2000 في هذه السنة بسبب مشاكل نحو 120 شركة اسرائيلية في الـ"ناسداك" بعد الانتفاضة.

ويقول رجل الأعمال الإسرائيلي **زيف هولتزمان** الذي يرأس Zinook Group المتخصصة في الدراسات المالية والإقتصادية، ان أكثر المستثمرين الذين يغادرون إسرائيل هم الذين بدأوا أعمالهم في السوق حديثاً ولا يثقون بأن الأمور قد تعود الى التحسن من جديد.

اما التعبئة في صفوف الجيش الإسرائيلي فقد زادت الأمور سوءاً لأن معظم المتخرجين الذين استدعوا يعملون في شركات كموظفين جدد متآلفين مع التكنولوجيا. وينجزون وظائف انطلاقا من الشبكات، وبعضهم أسس شركات صغيرة



للبرمجة أو تجميع الأجهزة أو مواقع على الإنترنت.

وبهذا فقد العديد من الشركات مهارات من الجيل الجديد تعتمد عليها في آداء وظائف حساسة، ويقول البعض في أوساط الشركات أنه اذا كان الجيش الذي يواجه متظاهرين فقط قد استدعى كل هذا العدد من الشباب فماذا سيحدث عندما تتصاعد الامور الى حدود دخول اجتياح الاراضي الفلسطينية كما يقول رئيس الوزراء أو مواجهة مخاطر غير متوقعة من الفلسطينيين.

الانتفاضة تسلب اسرائيل مركزها

ولهذا قد يبدو لأي مراقب النتائج العظيمة التي حققتها انتفاضة الأقصى في قطاع اقتصادي واحد فقط في اسرائيل مع العلم ان وسائل الاعلام العالمية بمجملها تعتّم على أخبار الخسائر الإقتصادية في اسرائيل خوفاً من تأثر نفوذها العالمي.

وربما يكون التصعيد العنيف الأخير من قبل حكومة **شارون** هو بمثابة لعب الورقة الأصعب بالنسبة لإسرائيل والمناطق الفلسطينية على حد سواء من اجل تسريع وقف الانتفاضة لتجميد النزيف الإقتصادي الذي تتعرض له الدولة العبرية.

وجاءت الأخبار الأخيرة من تركيا حيث ألغى الجيش التركي 32 مشروعاً عسكرياً بقيمة 19,5 مليار دولار لتحديث التجهيزات العسكرية لتشكل صدمة للشركات الإسرائيلية التي كانت تراهن على نجاح الصفقة لجني نحو 6 مليارات دولار كأرباح من بيع 1000 دبابة و 145 طائرة هليكوبتر هجومية.

وأخيراً برزت نتائج التحليلات المالية من شركة Isratech لتعلن أن أهم 50 شركة اسرائيلية في Wallstreet خسرت 30 في المئة من قيمتها السوقية.

وبعد هذا أقدمت ميريل لينش Merrill Lynch في كانون الاول / يناير 2001 على خفض مستوى تصنيف اسرائيل اقتصادياً في العالم وتقول أن سوق الأسهم الإسرائيلية تأثرت بقوة وفقدت من قيمتها خصوصاً بعد انتخاب **اريل شارون** رئيساً للحكومة الإسرائيلية لأن ذلك حسب تعبيرها: "يدمر المشاعر بإتجاه الاستثمار" Damage Investor Sentiment.

ويقول **شيمي بيريز** الشريك في VC fund Polaris وابن وزير الخارجية الإسرائيلي **شمعون بيريز**: "فقط اذا طورت اسرائيل سوقها بإعتمادها على نفسها وعملت على استقرار المنطقة وأسواقها عبر علاقات أكثر دفئاً مع جيرانها العرب يمكن ان نتمنى عندها منع هجرة الادمغة على المدى الطويل". ■

إياد ديراني
Iyad.dirany@iktissad.com





Marriott.
HOTELS · RESORTS · SUITES

مقال

التردّد الأميركي من كندا إلى العراق

.... د. شفيق المصري

كان المراقبون يتوقّعون، منذ مطلع هذا العام، أن تتأخّر الإدارة الجمهورية الأميركية الجديدة في حسم أمرها والإنطلاق في التمرّس بمهامها القيادية في علاقاتها الدولية على الصعيدين السياسي والإقتصادي، إلاّ أن هؤلاء المراقبين لم يتوقّعوا أن يطول إنتظار هذه الإدارة حتى منتصف العام تقريباً.

وكان بعض هؤلاء المراقبين ينتظرون ايضاً أن لا يندرج الشرق الأوسط في سلّم الأولويات الأميركية لأسباب عدّة شخصية ودستورية وسياسية. إلاّ أن الحدّة التي اتّسمت بها ساحة الشرق الأوسط مؤخراً فرضت على الإدارة الأميركية صحوة جديدة توجب المزيد من الإهتمام والتنبّه.

وقياساً على هذه الوتيرة من التباطؤ الأميركي الملحوظ على كل صعيد تبدو المسائل الإقليمية السياسية والإقتصادية معاً معلّقة بانتظار السلوك الأميركي المناسب من الصين إلى الاتحاد الأوروبي ومن كندا إلى العراق.

ويُشير بعض الستراتيجيين الأميركيين إلى أن الخصومات والتحدّيات التي تشهدها السنة الأولى من هذا العقد بوجه الولايات المتحدة تبدو أكثر حدّة وأشدّ ضراوة من تحديات العقد الأخير من القرن الماضي. فخلال التسعينات كانت الولايات المتحدة تعالج بعض خصوماتها مع الدول التي تسميها خطيرة والتي تشجع، برأيها، الإرهاب الدولي.

أما السنة الأولى من هذا العقد فتشهد، بوتيرة مرتفعة نسبياً، خصومات تنافسية حادة بين الولايات المتحدة وكل من الصين وشرق آسيا من جهة وروسيا من جهة ثانية والإتحاد الأوروبي من جهة ثالثة.

الإختراقات الروسية؟

وعلى الرغم من عدم تمكّن روسيا من مواجهة متكافئة مع الادارة الأميركية إلاّ أنها تصرّ على حماية مصالحها الوطنية الاقتصادية بالدرجة الأولى ولا سيما بعد أن استفاقت نسبياً من الغيبوبة الاقتصادية التي تحكّمت بها لسنوات.

ونشطت الديبلوماسية التجارية الروسية في الساحات التي كانت تستقبلها، وتبدو الآن أكثر تجاوباً مع دعواتها لأسباب سياسية إقليمية. وكان الإختراق الروسي باتجاه ايران متمثلاً بالصفقة الأخيرة لمحطة بوشهر وغيرها من المساعدات والصادرات العسكرية المتقدّمة، ولن تقل قيمة هذه الصفقة عن سبعة مليارات دولار.

وكان الإختراق الروسي ايضاً باتجاه دول المغرب العربي ولا سيما الجزائر حيث عقد الإتفاق العسكري – التقني وسيتواصل بين الدولتين في السنوات القليلة المقبلة لكي يحصد لصالح روسيا مردوداً لن تقلّ قيمته الإجمالية عن 2،5 مليار دولار، بالإضافة إلى مليارات أخرى ناتجة عن إستثمارات روسية متعددة هناك.

وكان الإختراق الروسي الثالث تجاه كل من العراق وسورية حيث توصل الأطراف الثلاثة إلى معالجة موفّقة لحلّ مسألة الديون الروسية على الدولتين العربيتين وذلك من خلال منح فرص إستثمارات جديدة في البلدين العربيين وإجراء مبادلات تجارية وشراء معدّات وأسلحة جديدة بأسعار تدفع نقداً للجانب الروسي.

ويبدو أن هذه المنافسة الأميركية – الروسية الإقتصادية تزداد حدّة، وأنها، في جانبها الأمني – السياسي – الدفاعي، أكثر جدية بسبب إنكار أي دور روسي إقليمي، وإصرار أطلسي باتجاه أوروبا الشرقية وتشبّث بنشر شبكة الدفاع الصاروخي الأميركي على نطاق عالمي. ثمّ أن الروس أنفسهم يؤكدون أن تعاملهم الإقتصادي مع الدول العربية يعود عليهم بنحو 6 مليارات دولار في حين أنّ تبادلهم التجاري مع إسرائيل لا يتجاوز 800 مليون دولار، لذلك يبدو من الطبيعي أن يصار إلى التركيز على الأسواق العربية.

اوروبا والصين

أمّا على المستوى الأميركي – الأوروبي فإن التنافس لا يقلّ حدّة ولا ضراوة. ولعلّ التباطؤ الأميركي في النمو وخفض العائدات الضريبية والتنافس التجاري المتشعّب سيرفع وتيرة الخلافات الأميركية – الأوروبية. وقد تشمل هذه الخلافات عدداً من القطاعات الإقتصادية الزراعية، الصناعية، التجارية والبيئية... الخ.

ولكن حدّة التجاذب الأميركي – الأوروبي لم تمنع الإتحاد الأوروبي من تفعيل الديبلوماسية التجارية في الشرق الأوسط. فهو، إلى جانب الإتفاقات الثنائية التي يعقدها مع دول الحوضين الجنوبي والشرقي للمتوسط، يسعى إلى تعزيز علاقاته التجارية مع دول مجلس التعاون الخليجي ولا سيما مع اقتراب موعد الوحدة الجمركية الخليجية. وقد يسجل الإتحاد الأوروبي إختراقاً كبيراً في هذا المجال.

أما على مستوى التجاذب الأميركي – الصيني، وقد ارتفعت وتيرته مؤخراً بسبب حادث طائرة التجسّس الأميركية التي سقطت في الصين، فيلاحظ أيضاً أنه سيتواصل سواء على مستوى الدولتين أم في سياق تجاذب أميركي – شرق أقصوي عام.

هذه أهم التحدّيات التي يمكن ملاحظتها لغاية الآن في مواجهة الادارة الأميركية. وبإزاء هذه التحديات الراهنة تعمد الادارة الأميركية إلى توفير عدد من شِباك الأمان الجيوستراتيجية للحفاظ على مقومات التصدّي والتعامل سواء في ظروف التنافس العادية أو حتى في مواجهة اية نكسة للإقتصاد الإقليمي والدولي في آن معاً.

وعلى الرغم من التباطؤ الأميركي الملحوظ كما تقدّم فإن الإدارة الأميركية ترى أن أهم شبكتي أمان جيو ستراتيجيتين لسلوكها الديبلوماسي – السياسي والتجاري – الإقتصادي هما في الشرق الأوسط والقارة الأميركية، ولا ترى هذه الادارة الأميركية أي بديل عنهما. ولذلك تعمد، وإن ببطء ملحوظ، إلى إعدادهما بشكل فاعل

وضامن إذا استطاعت إلى ذلك سبيلاً.

الشرق الأوسط؟

على الرغم من الإقتناع الأميركي الكامل بأهمية الشرق الأوسط الجيو اقتصادية والجيوسياسية إلاّ أن التردّد الأميركي في استجابة المطالب الشرق أوسطية كان ظاهراً هو الآخر.

ولعلّ السبب الأساسي في هذا التردّد كان ولا يزال بضغط إسرائيلي فاعل ولا سيّما بعد إصرار **أرييل شارون** على إعطائه المهلة الكافية (مئة يوم) لفرض الأمن الإسرائيلي.

أما السبب الثاني فكان عائداً أيضاً إلى الإستمرار في الإحتواء المزدوج للعراق وايران على الرغم من الضغوط التي كانت ولا تزال تواجه الإدارة الأميركية من دول المنطقة العربية من جهة والدول دائمة العضوية في مجلس الأمن (ولا سيما روسيا وفرنسا) من جهة ثانية.

ولكن الأحداث الأخيرة التي تجاوز بها **شارون** الخط الأحمر الأميركي الأول (نقض الإتفاقات التي وقّعت عليها إسرائيل مع السلطة الفلسطينية) عندما احتلّ غزّة ومناطق فلسطينية أخرى، وكذلك عندما تجاوز الخط الأميركي الثاني (التورّط بمواجهة عسكرية مباشرة مع سورية)... هذه الأحداث دفعت الإدارة الأميركية إلى التدخل المباشر من أجل تهدئة الأوضاع وإن بشكل نسبي.

أما على صعيد العقوبات المفروضة على العراق، فإن الإدارة إستجابت للضغوط المختلفة. ولعلّ أهم هذه الضغوط تمثّل في الشركات الأميركية التي اعتبرت أن العقوبات حرمتها من فرص إستثمار مربحة في العراق وكذلك في ايران وليبيا.

وذكرت الأخبار أن نائب الرئيس الأميركي **ريتشارد تشيني** وعد هذه الشركات بتعديل العقوبات بشكل يسمح لها بمعاودة الإستثمار.

ويبدو أن الموضوع سيبحث في شهر حزيران/يونيو في الموعد المقرر لاعادة النظر بهذا الموضوع، إلاّ أن هذا التعديل المقترح يستلزم موافقة ثلاثية من الدول المجاورة – تركيا والأردن وسورية – ويبدو أن مثل هذه الموافقة تبقى معلّقة بانتظار موقف أميركي سياسي حيال الأزمة الراهنة للشرق الأوسط.

إلاّ أن السلوك الديبلوماسي الأميركي لا يشير، لغاية الساعة، إلى أي اهتمام بالمطالب العربية ولا أي اكتراث بالهواجس الأمنيّة التي يثيرها **شارون** في الدول ولدى الشعوب المجاورة، واستدراكاً لهذا التردّد وعدم الإكتراث يسعى عدد من الخبراء الأميركيين إلى لفت الإدارة الأميركية إلى ضرورة التنبّه لمصالحها الحيوية في المنطقة وضرورة المحافظة على صداقاتها مع الدول العربية الأخرى. ويرى هؤلاء تطوير برنامج سياسي – ديبلوماسي يضمن إستقرار النفط من جهة ويحفظ العلاقات التجارية والسياسية مع دول المنطقة ولا سيما الخليجية من جهة ثانية. ولغاية هذه الساعة لا يبدو أن الإدارة الأميركية قد اعتمدت مثل هذا البرنامج، ولكنها، بانتظار ذلك، ستحاول تجميد مساعي المنافسين (الاوروبيين) المندفعين إلى تمرير مشاريعهم كما تقدّم.

القارة الأميركية

أما بالنسبة لشبكة الأمان الجيوستراتيجية الثانية المتمثّلة بالقارة الأميركية ومصالح الولايات المتحدة فيها، فقد أسفرت قمة كيبك التي عقدتها الدول الأميركية في 2001/4/21 عن بعض النتائج والتداعيات والدروس منها:

– ان الأولوية الأميركية لهذا المشروع (شبكة الأمان الجيوستراتيجية الاولى) مبرّرة وهادفة بالنظر إلى ضخامة المشروع (34 دولة) واتساع رقعته (800 مليون نسمة) وحجم مبادلاته (ثلاثة تريليونات دولار).

– لذلك كان من المنتظر أن يُظهر الرئيس **بوش** خلال لقاء كيبك حماسه لإطلاق السوق الحرة والإقتصاد المفتوح وإنشاء "منطقة تجارة حرّة للأميركيتين" بحلول العام 2005. وكان من المنتظر ايضاً أن يربط بين هذه الليبرالية الإقتصادية وبين الليبرالية – الديمقراطية السياسية، ويدعو بالتالي إلى تعميم تجربة التعاون الأميركي – الكندي – المكسيكي على الدول الأميركية الأخرى.

– وكان من المنتظر أيضاً أن يحاول الرؤساء المجتمعون التقليل من إنتقادات الذين اعترضوا على قمّة كيبك وخلاصتها أن اتفاقية التجارة الحرة تركّز على وفرة الصادرات التي تهدف إلى تحقيقها الشركات المتعددة الجنسية على حساب ندرة الضمانات الإجتماعية وسلامة البيئة وحقوق العمّال.

– إلاّ أن ملاحظات بعض الدول الأميركية الأخرى لم تتفق مع تفاؤل الولايات المتحدة لجهة التبشير الحماسي بالتجارة الحرة وفوائدها، فالرئيس الفنزويلي مثلاً اعتبر أن الوعود ذاتها تقريباً التي أطلقتها القمّة الأميركية السابقة في ميامي 1994 لم تتحقق وإنما أحدثت إنتكاسة للدول الأميركية الأخرى فـ"نحن لم نتقدّم فحسب، بل تراجعنا إلى الوراء...". كذلك أشار الرئيس البرازيلي إلى أن "العولمة التجارية لا تتّسم بأي وجه إنساني".

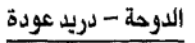
– ان التردّد الأميركي (وكذلك الكندي) كان واضحاً حيال دعوة البعض إلى أنه "لا بد من أن تكون الولايات المتحدة وكندا مستعدتين لفتح أسواقهما أمام أميركا اللاتينية... ولا بدّ أن تساعدا في تمويل البرامج الإجتماعية والإقتصادية..." إلخ، والبيان الختامي لا يشير إلى أي من هذه المناحي.

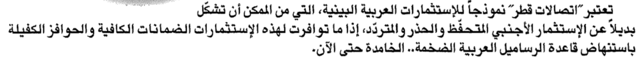
– وبذلك يتّضح أن شبكة الأمان الجيوستراتيجية الأميركية تهدف إلى توسيع دائرة الإقتصاد المعولم للشركات المتعددة الجنسية من دون أن تتناول، وإن بشكل جزئي، شبكة الأمان الإجتماعي للدول التي هي بحاجة اليها فعلاً.

وهكذا نلاحظ أن الحماس الذي تبديه الإدارة الأميركية لفتح منافذ التجارة الدولية الحرّة يقابله تردّد أميركي ظاهر في الإستجابة لضرورة فتح منافذ الأسواق الأميركية (وأسواق دول الشمال عموماً) لصادرات الدول الأميركية الأخرى التي تنتمي إلى دول الجنوب، وهذا التردّد الذي تفرضه مصالح الشركات المتعددة الجنسية ينعكس في الواقع على الإستقرار العالمي وليس الإقليمي فقط. ويُخشى في هذا الحالة أن لا تضمن أية شبكة أمان إقتصادي سلامة الإقتصاد ولا السياسة. ■

كيوتيل: خدمات جديدة قريباً على الشاشة

حمد العطيه: تحرير سوق الاتصالات خلال سنوات قليلة


الدوحة – دريد عودة


تعتبر "اتصالات قطر" نموذجاً للإستثمارات العربية البينية، التي من الممكن أن تشكّل بديلاً عن الإستثمار الأجنبي المتحفّظ والحذر والمتردّد، إذا ما توافرت لهذه الإستثمارات الضمانات الكافية والحوافز الكفيلة باستنهاض قاعدة الرساميل العربية الضخمة.. الخامدة حتى الآن.

دولة قطر كانت السبّاقة بين الدول العربية ودول مجلس التعاون في خصخصة قطاع الاتصالات، وعليه قامت بفتح رأس مال "كيوتل" أمام جمهور المستثمرين العرب والأجانب والقطريين طبعاً، وذلك عبر طرح 45 في المئة من أسهم الشركة أي ما يعادل 45 مليون سهم بلغت قيمتها 2،7 مليار ريال قطري.

إصدار "كيوتل" هذا، لاقى إقبالاً واسعاً من قبل المستثمرين الأجانب والعرب والقطريين، وتمّ بيع الأسهم المطروحة للقطاع الخاص في أقل من شهر، ما اعتبر إنجازاً مهماً لشركة "شابة" مثل "كيوتل" التي أشهرت في العام 1998 بعد تحويل المؤسسة العامة القطرية للإتصالات السلكية واللاسلكية إلى إتصالات قطر ش.م.ق. المعروفة بـ"كيوتل" (Qatar Telecom).

"الإقتصاد والأعمال" إلتقت المدير العام في "كيوتل" حمد بن عبد الله العطيه وحاورته حول الستراتيجية التي وضعتها الادارة الجديدة للنهوض بالشركة وبقطاع الإتصالات القطري ككل. وهنا الحوار:

إحجام الإستثمار العربي

■ **بشكل عام، تركّز الدول العربية في قوانين الإستثمار الجديدة فيها على استقطاب الرساميل والإستثمارات الأجنبية من دون إعطاء الأهمية اللازمة لقاعدة الرساميل العربية الضخمة وكيفية تعبئتها لتمويل متطلبات التحرير الإقتصادي والخصخصة. كيف تنظر إلى ذلك؟**

□ هذا صحيح، فالمطلوب ايجاد السبل الكفيلة لتعزيز الإستثمارات العربية البينية وتأمين الضمانات الكافية لها. إلاّ أن قطر سبقت الدول الخليجية وكثيراً من الدول العربية في تحرير قطاعات ستراتيجية وخصخصتها كما هو حال قطاع الإتصالات القطري.

الحكومة القطرية فتحت "إتصالات قطر" (كيوتل) أمام جميع المستثمرين القطريين والعرب والأجانب، ومعظم المستثمرين غير القطريين في "كيوتل" حالياً هم عرب.

لكن بشكل عام، لا تزال الإستثمارات العربية – العربية غير معبّأة بالشكل المطلوب، والرساميل العربية تبتعد عن الإستثمار في مشاريع البترول والغاز التي تعتبر من أضخم المشاريع في قطر. معظم الإستثمارات والرساميل أميركية وأوروبية، أما الرساميل العربية فلا تزال متحفظة إزاء الدخول في قطاعي النفط والغاز.

الإستثمار في الشركات الخليجية

■ **لكن قطاع النفط والغاز قطاع متطوّر من حيث التقنيات وأساليب العمل، والمعارف والخبرات العربية في هذا القطاع محدودة وضعيفة مقارنة بمثيلاتها الأجنبية. هذا لا يمنع بالطبع قيام مشاريع مشتركة بين المستثمرين العرب والشركات العالمية، مع نيّة دول الخليج خصخصة قطاع الغاز والإبقاء على دور ما للقطاع الخاص المحلّي في المشاريع المطروحة، لكن ماذا عن القطاعات الأخرى في قطر؟**

□ هناك شركات أخرى في قطر مثل شركات الحديد والصلب متجهة نحو الخصخصة وستُفتح أمام الإستثمار الخاص العربي والأجنبي، والدعوة مفتوحة للمستثمرين العرب للدخول في هذه القطاعات والشركات، خصوصاً أن العائد فيها كبير جداً ويفوق بكثير العائد في كثير من الشركات الأجنبية. فاللافت أن أسعار أسهم شركات الإتصالات والتكنولوجيا الأجنبية انخفضت بشكل حاد، في حين أن العائد في الشركات الخليجية على وجه الخصوص ظلّ مرتفعاً، وعلى تطوّر. ثمّة مجال كبير للتوسع والإنتشار في الشركات الخليجية التي لم تصل إلى مرحلة التشبّع بعد، وخصوصاً شركات الإتصالات التي تزخر بالإمكانات وفرص الإستثمار. قطاع الإتصالات في أوروبا وأميركا شهد تراجعاً كبيراً وانخفضت أسهم الشركات بشكل حاد بسبب مديونية هذه الشركات، وبسبب إرتفاع تكلفة التراخيص للهاتف النقّال وغيره. الكثير من شركات الإتصالات الأوروبية والأميركية يعاني من مشكلة مديونية الآن، وخدمة الديون قد تفوق الأرباح المحقّقة، ما أدّى بالفعل إلى تدهور أسهمها في الأسواق المالية. أما شركات الإتصالات الخليجية، فوضعها المالي قوي وعائدها ممتاز ومجالات التوسع الأفقي والعمودي فيها كبيرة ما يجعلها مناسبة جداً للإستثمارات العربية.

45 في المئة للقطاع الخاص

■ "كيوتل" كما قلت مفتوحة أمام الإستثمار الخاص العربي والأجنبي، ما هو سقف التملك الأجنبي فيها؟

□ 45 في المئة من أسهم الشركة، أيّ ما يعادل 45 مليون سهم بقيمة 2،7 مليار ريال قطري، مطروحة في السوق المالية أمام الإستثمار الخاص. نسبة الـ 45 في المئة هذه تشكّل حصة الإستثمارات الخاصة في "كيوتل" وهي مفتوحة بالكامل، عبر التداول في البورصة أمام الجميع من دون تخصيص للمستثمرين سواء القطريين منهم أو غير القطريين. أما السقف الأعلى المحدّد لأية جهة، سواء الأفراد أو المؤسسات أو الهيئات الإعتبارية، فهو 10 في المئة.

■ كيف تتوزع الإستثمارات العربية والأجنبية في "كيوتل"؟

□ أغلبية المساهمين غير القطريين هم من دولة الإمارات وهؤلاء يتملّكون نحو 20 في المئة من مجموع أسهم الشركة، ما يعادل 20 مليون سهم. أما المستثمرون الآخرون فهم من السعودية، الكويت ومصر وغيرها من الدول العربية، إضافة إلى شركات إستثمارية أوروبية وإلى المستثمرين القطريين طبعاً.

السهم إلى إرتفاع

■ سجّل سهم "كيوتل" العام الماضي إرتفاعاً في قيمته بعد تراجعه في وقت سابق إلى مستوى أقل من سعر الإصدار. ما هو السبب؟

□ أولاً، خصخصة 45 في المئة من "كيوتل" عن طريق طرح 45 مليون سهم أمام الجمهور. وبيعها في شهر واحد كان إنجازاً كبيراً، مع الإشارة إلى أن الإكتتاب بالأسهم فاق ما كان معروضاً منها. وإن دلّ ذلك على شيء، فإنما يدلّ على الوضع المالي القوي للشركة وعلى ربحيتها الجيدة.

صحيح أنه في وقت من الأوقات تراجع سعر سهم "كيوتل" إلى أقل من سعر الإصدار الذي كان 60 ريالاً، ووصل إلى 52 ريالاً، إلاّ أن سعر السهم ارتفع العام الماضي إلى 61 ريالاً. وحققت "كيوتل" أرباحاً صافية بلغت 724،5 مليون ريال، بزيادة مقدارها 16،2 في المئة مقارنة بأرباح العام 1999 البالغة 623،5 مليون ريال. كما وزّعت الشركة أرباحاً على المساهمين بنسبة 51 في المئة من القيمة الإسمية لكل سهم، أي ما يعادل نحو 5،10 ريالات تشكّل 8،5 في المئة من قيمة السهم السوقية. ونتوقع أن يرتفع سهم "كيوتل" هذا العام إلى مستوى 65 و70 ريالاً.

قطر
السباقة في خصخصة قطاع الإتصالات

شركات الإتصالات الخليجية عالية الربحية!

التحول الستراتيجي

■ النتائج الايجابية لـ "كيوتل" هي ثمرة الخطة الستراتيجية الموضوعة لها، ما هي مرتكزات هذه الستراتيجية وما هي الخطة المستقبلية؟

□ الادارة الجديدة لـ "كيوتل" بدأت عملها فعلياً في شهر أيار/مايو 2000. وقد لاحظت هذه الإدارة إعتماد الشركة وبشكل كبير على المكالمات الدولية. كما لاحظنا أيضاً غياب المرونة والديناميكية في عملية هيكلة وإعادة هيكلة أسعار الخدمات، وعدم التفاعل الحقيقي مع السوق والعملاء. أسعار الخدمات في السابق كانت مثبّتة لفترات طويلة، والإنتشار عبر GSM والإنترنت الذي هو المستقبل كان محدوداً جداً.

في السابق، تطلّب رفع عدد المشتركين من 70 إلى 80 ألف مشترك فترة طويلة، إذ أن الإنتشار كان بطيئاً ومحدوداً مع الإدارة الجديدة. وضعنا خطة كانت بالفعل على جانب كبير من بُعد النظر واستشراف الأمور، وقد جاءت النتائج السريعة لتؤكد مصداقية وصحة الخطة الجديدة التي قضت بتحويل إعتماد مصادر دخل الشركة من المكالمات الدولية إلى GSM وخدمات الإنترنت. فالمكالمات الدولية في كل شركات الإتصالات العالمية شرعت بالإنخفاض. المستقبل هو في GSM والإنترنت ونقل المعلومات، هذا هو مستقبل الإتصالات عالمياً.

إرتكزت الخطة الجديدة على التالي:

– التحول إلى، والإستثمار أكثر في GSM ونقل المعلومات (Data Transmission).

– التفاعل مع السوق من خلال إعادة هيكلة الأسعار وإضفاء المرونة عليها إستجابة مع متطلبات السوق وحاجات العملاء.

– تبنّي عقلية وروحية المنافسة، أي العمل في أجواء تنافسية.

تبني روحية المنافسة

■ لكنكم ما زلتم الشركة الوحيدة المحتكرة للسوق؟

□ هذا صحيح، لكننا بدأنا نعمل ومنذ الآن على أساس أننا لن نكون وحدنا في السوق، وذلك إستعداداً منّا لتحدّي الأسواق المفتوحة. روحية عمل "كيوتل" الآن هي



روحية المنافسة، وبدأنا نتعامل بالفعل بهذا الاسلوب. نحن على يقين أنه في خلال سنوات قليلة سيتم تحرير سوق الإتصالات في قطر، سواء بضغط من منظمة التجارة العالمية أو غير ذلك. وحتى الآن، مع تطوّر الإتصالات، إستخدام الإنترنت والمكالمات الدولية عبر الأقمار الصناعية، كل ذلك يشكّل منافسة حقيقية لـ"كيوتل" ويدفعنا للعمل بذهنية المنافسة في أسواق مفتوحة.

تركيز على GSM ونقل المعلومات

■ كيف تُرجمت ذهنية المنافسة هذه؟

□ بدأنا باعتماد أسلوب تقديم الحزمة (Packaging) في التسويق لتوسيع إنتشارنا وزيادة عدد المشتركين وتقديم الحوافز لهم بغضّ النظر عن مسألة الوجود الآحادي لـ"كيوتل" في السوق. كما أجرينا تخفيضاً كبيراً على مستوى نشاطات الشركة في مضمار الإتصالات الدولية، بحيث أصبحت الإتصالات الدولية تساوي 49 في المئة فقط من حجم نشاط الشركة وإيراداتها. والخطة تقضي بخفض حجم الإتصالات الدولية إلى نحو 20 في المئة، ليكون GSM ونقل المعلومات المصدر الرئيسي لدخل "كيوتل".

تطوير الطاقة الإستيعابية

■ هذا التحوّل الستراتيجي يتطلّب إستثمارات كبيرة لتحديث بنية الشركة التكنولوجية والمعلوماتية، إن على مستوى تقنيات الجيل الثاني والثالث أو على مستوى نقل المعلومات.

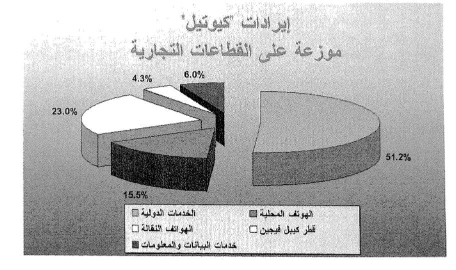
□ هذا صحيح، قمنا بتطوير نظام GSM في الشركة لزيادة قدرته الاستيعابية التي كانت تستوعب 100 ألف مشترك فقط. أما الآن، فالطاقة الإستيعابية هي 200 ألف مشترك ونعمل على توسيع الشركة في المرحلة الحالية لتستوعب 300 ألف مشترك في المستقبل.

علامة الجودة والكفاءة شهادة ايزو 9001 لـ"كيوتل" من الشركة العالمية الفرنسية BVQI

كما قمنا العام الماضي بإدخال خدمات البريد الصوتي والرسائل القصيرة والبطاقة المدفوعة سلفاً (Prepaid)، وقد شهدت خدمة البطاقات إقبالاً كبيراً تجاوز توقّعاتنا حيث وصل عدد المشتركين إلى نحو 32 ألف مشترك.

■ كم بلغت الإستثمارات الخاصة بتطوير GSM في الشركة؟

□ حتى الآن بلغت الإستثمارات 130 مليون ريال لزيادة الطاقة الإستيعابية للشبكة (200 ألف مشترك)، ونحن الآن بصدد القيام بمرحلة التوسعة الثالثة وصولاً إلى 300 ألف مشترك.



تقنيات WAP و GPRS

■ ماذا عن تقنيات نقل المعلومات؟

□ خدمة الـ WAP هي أحد إستخدامات الجيل الثاني، و"كيوتل" أصبحت جاهزة لتقديم هذه الخدمة التي لا تزال قيد التجربة، والتي لم تلقَ رواجاً كبيراً حتى الآن في قطر أسوة بالدول المتقدمة، إن في الولايات المتحدة أو في أوروبا.

أما في ما يتعلّق بالجيل الثالث، فنحن نسعى لإدخال تقنيات GPRS القادرة على توفير قدرة استيعابية اكبر وسرعة أكبر للمشتركين وخصوصاً في مجال نقل المعلومات. وباعتقادي أن العملاء سيتقبلون GPRS أكثر. لكن ما أريد الإشارة إليه هو أن المعايير بالنسبة لتقنيات GPRS لا تزال غير موجودة حتى في أوروبا على الرغم من أن تراخيص الجيل الثالث بيعت، وحتى الجيل الثاني، فهو غير موجود حتى الآن، وهناك شركتان فقط تقومان بإنتاجه في العالم وشركات الإتصالات تدرس كيفية إدخاله. "كيوتل" تتابع الموضوع بدقّة وتحضر لإدخال تقنيات الإتصالات الأكثر تقدماً في العالم.

جهوزية العالم العربي؟

■ الجيل الثالث عبارة عن دورة معلومات من خلال GSM. هل العالم العربي برأيك جاهز للجيل الثالث وما هي حاجة العميل العربي لهذه التقنيات المتقدّمة خصوصاً أن نسبة إنتشار الإنترنت في العالم العربي لا تتعدى 1 في المئة فقط للأسف؟

□ كعرب نحن متأخّرون جداً على صعيد إستخدام الإنترنت الذي لن تبلغ نسبة إنتشاره في العالم العربي أكثر من 10 في المئة بحسب الدراسات والتوقّعات الأكثر تفاؤلاً.

الأكثر من ذلك أن مناطق كثيرة في كثير من الدول العربية، كاليمن مثلاً، لا توجد فيها شبكة هاتف عادية، وهذا ما يثير التساؤل عن مدى حاجة الإنسان العربي إلى تقنيات الجيل الثالث في ظل عدم إنتشار الإنترنت وغياب شبكات الإتصالات السريعة وغيرها من المعوقات.

بأي حال، "كيوتل" تدرس بتمعّن إدخال الجيل الثالث، وأعتقد أن GPRS هو المقياس. فإقبال الناس على GPRS هو الذي سيبيّن ما إذا كانوا بحاجة إلى الجيل الثالث أم لا. هذا

مع يقيني الكامل أن متطلبات الجيل العربي الجديد، جيل الشباب، قوية ومختلفة تماماً عن متطلبات الأجيال السابقة، والشباب العربي سيكون بحاجة حقيقية إلى تقنيات الإتصالات الأكثر تطوراً، وبحاجة إلى تطبيقات هذه التكنولوجيا إن على مستوى الأعمال أو الدراسة وغيرها.

الإنترنت للجميع

■ برأيك ما هي العوائق أمام إنتشار الإنترنت في العالم العربي؟ السياسات الحكومية أم تقصير شركات الإتصالات أم تأخر الوعي "الإنترنيتي" لدى المواطن العربي العادي؟ وما هي نسبة إنتشار الإنترنت في قطر؟

□ أولاً بالنسبة لـ قطر، نسبة إنتشار الإنترنت ضعيفة وعدد المستخدمين لا يتجاوز 20 ألف مستخدم، وإمكانات سوق الإنترنت القطرية لا تتعدى 30 أو 40 ألف مستخدم.

ازاء ذلك أطلقت "كيوتل" برنامج "الانترنت للجميع" بالتعاون مع وزارة التربية والتعليم القطرية ومع شركات الكمبيوتر لنشر ثقافة الإنترنت والكمبيوتر في مختلف المراحل الدراسية. فنحن مقبلون على العولمة وانتشار التجارة الإلكترونية التي تشهد نمواً مطرداً في العالم، لذا علينا إعداد جيل كمبيوتر وانترنت في قطر يكون على مستوى عال من الوعي والمعرفة والخبرة والقدرة على التعامل مع تكنولوجيا الإتصالات الحديثة وتطبيقاتها في مختلف الميادين، وإلا ستكون العولمة مضرّة لبلدنا.

وأريد أن أشير هنا إلى أن **الشيخ حمد بن خليفة آل ثاني** هو صاحب المبادرة في خلق نشئ جديد على معرفة تامة بالتعامل مع التقنيات الجديدة. فهو أولى إهتماماً خاصاً بالتعليم منذ البداية. ومنذ 5 سنوات، أطلقت الحكومة برعاية مباشرة منه برنامجاً قوياً وطموحاً لنشر العلم والمعرفة العصرية، وشجّعت تأسيس مدارس ومعاهد خاصة للمتفوّقين، وهذه المؤسسات التعليمية تركّز على التعليم خصوصاً في مجال الإتصالات والكمبيوتر.

"كيوتل" تعتبر نفسها معنية جداً بهذه المسألة الوطنية وتتطلّع إلى أن تكون ريادية في مشروع نشر ثقافة الإنترنت والكمبيوتر. لذا قامت الشركة بتخفيض أسعار خدمة الإنترنت بنسبة 30 في المئة، ومع هذا التخفيض ومع هبوط أسعار أجهزة الكمبيوتر بدأنا نشهد إنتشاراً أوسع للإنترنت وزيادة ملحوظة في عدد المستخدمين.

أما العوائق أمام إنتشار الإنترنت في قطر كما في الدول العربية، فهي تتلخّص بارتفاع أسعار أجهزة الكمبيوتر التي تفوق قدرة المواطن العربي العادي، وبتكلفة الخدمة المرتفعة نسبياً. ■

تمهيداً لزيارة الرئيس الأسد خلال الصيف

وفد حكومي في برلين يجري مفاوضات إقتصادية

برلين – ابراهيم محمد

حضر إلى برلين خلال الأسبوع الأول من شهر نيسان/أبريل الماضي وفد حكومي سوري رفيع المستوى برئاسة الدكتور **محمد العمادي** وزير الإقتصاد والتجارة الخارجية. وكان من بين أعضائه وزير التعليم العالي الدكتور **حسان ريشة** ووزير الإسكان والمرافق **حسام الصفدي** ووزير الدولة لشؤون التخطيط الدكتور **عصام الزعيم** ووزير شؤون النقل والتنمية التقنية الدكتور **احسان شريتح**.



محمد العمادي وزير الاقتصاد والتجارة الخارجية

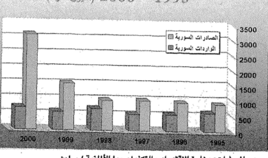
وتأتي زيارة وفد بمثل هذا المستوى إلى العاصمة الألمانية في إطار المشاورات الجارية من أجل التحضير لزيارة يتوقع أن يقوم بها الرئيس السوري الدكتور **بشار الأسد** إلى ألمانيا خلال النصف الأول من شهر تموز/يوليو المقبل. وخلال زيارته بحث الوفد مع عدد من المسؤولين الألمان وعلى رأسهم وزير الإقتصاد والتكنولوجيا الإتحادي الدكتور **فيرنر مولر** مستوى العلاقات الاقتصادية بين سورية وألمانيا وفرص تطويرها.

وفي هذا الإطار أكّد الوزير **مولر** أن هذه الفرص أصبحت أقوى بعد زيارة المستشار الألماني لدمشق خلال شهر تشرين الأول/أكتوبر الماضي وتسوية مشاكل الديون الألمانية المترتبة على سورية منذ أيام جمهورية ألمانيا الديمقراطية (ألمانيا الشرقية) سابقاً بقيمة نحو 1,3 مليار مارك ألماني. وكان الجانبان السوري والألماني وبعد مفاوضات دامت نحو 10 سنوات قد وقّعا في شهر تشرين الثاني/نوفمبر الماضي اتفاقاً يقضي بإيفاء المبلغ على شكل أقساط سنوية تمتد على مدى عشرين سنة اعتباراً من هذا العام. وبذلك أصبح الطريق مفتوحاً لتقديم ضمانات هيرمس لتمويل الصادرات الألمانية إلى سورية كما ذكر الوزير **مولر**.

من جهته عبّر رئيس الوفد السوري الوزير **العمادي** خلال لقاء باتحاد غرف التجارة والصناعة الألماني عن تفاؤله بمرحلة جديدة تنطوي على نقلة نوعية في العلاقات الإقتصادية السورية الألمانية في ضوء الاتفاق بشأن الديون وبفضل استمرار الإصلاحات التي تشهدها سورية بزخم أقوى وخصوصاً على الصعيد الإقتصادي. ويأتي هذا الزخم نتيجة للدعم والرعاية المباشرين من قبل الرئيس الدكتور **الأسد**. وأبدى الوزير وزملاؤه خلال الزيارة اهتماماً خاصاً بكيفية جذب الإستثمارات الألمانية المباشرة من خلال التعاون بين المؤسسات والشركات على صعيد المشاريع المشتركة وغيرها. وذكر الوزير **الزعيم** أن من شأن ذلك أن يساهم في إقامة علاقات شراكة تقوم على تكافؤ الفرص وتبادل الخبرات والمصالح. وخلال الزيارة أقام الدكتور **محمد السعدي** رئيس غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية حفل عشاء على شرف الوفد الضيف بحضور عدد من المسؤولين العرب والألمان، وكان من بينهم **جونتر كلوسر** المتحدث باسم كتلة نواب الحزب الاشتراكي الديمقراطي في البرلمان الألماني، رئيس مجموعة الحوار مع الشرقين الأدنى والأوسط والدكتور **كلاوس ديتر فون هورن** مدير قسم العلاقات العربية وإيران في وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية و**رايموند هوش** مدير هيئة معارض برلين، إضافة إلى عدد من السفراء العرب وفي مقدمهم **عباس فائق غزاوي** سفير المملكة العربية السعودية وعميد السلك الدبلوماسي العربي في ألمانيا، كما حضر الأمسية الأستاذ **رؤوف أبو زكي** المدير العام لمجموعة **الاقتصاد والأعمال**.

التبادل التجاري

وعلى صعيد العلاقات الاقتصادية بين سورية وألمانيا أظهرت آخر المعطيات أن التبادل التجاري بين الطرفين حقق أرقاماً قياسية جديدة خلال العام الماضي، حيث وصلت قيمته إلى نحو 3,9 مليارات مارك ألماني، وبذلك سجّلت التجارة الخارجية السورية زيادة بنسبة أكثر من 77 في المئة عن مثيلتها المتحققة العام 1999 بقيمة نحو 2,2 مليار مارك. وسورية من البلدان العربية القليلة التي تحقق فائضاً في ميزانها التجاري مع ألمانيا. وبلغت قيمة هذا الفائض نحو 2,4 مليار مارك خلال العام 2000 مقابل 0,9 مليار العام 1999، أي بزيادة أكثر من 166 في المئة. ويفسّر ارتفاع أسعار مادة النفط الخام هذه الزيادة كونها تشكّل العمود الفقري للصادرات السورية. فقد بلغ نصيب هذه المادة من مجمل الصادرات السورية إلى ألمانيا نحو 95 في المئة خلال العام الماضي وفقاً لمعطيات وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية. أما النسبة الباقية فتشكلها حصة الصادرات من القطن والأنسجة والألبسة والمواد الغذائية. يذكر أن قيمة مجمل صادرات سورية إلى ألمانيا تجاوز حدود 3,1 مليارات مارك العام 2000 مقابل ما يزيد على 1,5 مليار مارك خلال العام 1999. وعلى الجانب الآخر بلغت قيمة الصادرات الألمانية إلى سورية نحو 740 مليون مارك العام الماضي مقابل نحو 607 ملايين العام 1999، أي بزيادة نحو 22 في المئة. وعلى عكس الصادرات السورية التي تتألف في معظمها من مواد خام فإن الصادرات الألمانية من المنتجات ذات القيم المضافة العالية، ويأتي على رأسها الآلات والتجهيزات والمنتجات الإلكترونية والكيميائية ووسائط النقل. ■



مصدر المعطيات: وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الألمانية / برلين

استثمارك في الأردن

ينمو كما تنمو

زهرتنا المتميزة

بنية تحتية متطورة ومتكاملة وأيدي عاملة مدربة

قاعدة من الإستقرار السياسي والإقتصادي

إعفاءات من ضريبة الدخل والرسوم الجمركية

لا قيود على حجم التبادل التجاري

تعددت مزايا وحوافز الاستثمار في الأردن، بحيث تبدأ من النمو الاقتصادي الذي يشمل البنية التحتية المتطورة والمتكاملة ووفرة في القوى العاملة المدربة بأجور منافسة.

كما تظهر خصائص الاستثمار في الأردن من خلال التشريعات الميسرة لجميع المستثمرين غير الأردنيين، حيث يعامل قانون تشجيع الاستثمار المستثمر غير الأردني معاملة المستثمر الأردني بمنحه الحق بالتملك أو المشاركة وكذلك إدارة أي مشروع إقتصادي.

كما أعطِيَ المستثمر غير الأردني الحق بإخراج رأس المال الذي أدخله إلى المملكة للاستثمار وما جناه من أرباح من ذلك المشروع، بالإضافة إلى الإعفاءات من ضريبتي الدخل والخدمات الاجتماعية ومن الرسوم والضرائب الجمركية كدعم لأي استثمار.

وتعود أهم الاستثمارات الصناعية الجديدة في الأردن إلى وجود المدن الصناعية المؤهلة وتوفر أسواق التصدير لكافة المنتجات، علاوة على تمتع الأردن بمناخ استثماري متطور وحديث، بالإضافة إلى علاقات الأردن التجارية والاستثمارية المميزة مع الدول العربية و أوروبا و الولايات المتحدة الأمريكية ومع مختلف دول العالم.

بهذه الامتيازات والتسهيلات أصبح الأردن نقطة جذب لأي مستثمر يستغل فرصة استثمار مميزة كهذه. فبادر بالإستفادة من الحوافز والإعفاءات التي يمنحها لك الأردن وتمتع بالخدمات التي تقدمها مؤسسة تشجيع الاستثمار. فقد وجدت المؤسسة لتعريف المستثمر بالفرص الوفيرة الموجودة بالإضافة إلى تبسيط إجراءات التسجيل والترخيص للمشاريع الاستثمارية ومتابعة المشاريع القائمة وإعطاء الأولوية لها في الإنجاز لدى الجهات المختصة.

بادر بالاتصال بمؤسسة تشجيع الاستثمار أو تفضل بزيارة موقعنا على الإنترنت للتعرف على هذه المزايا الفريدة.



الاردن

مؤسسة تشجيع الاستثمار

الأردن... هل من استثمار أفضل

www.jordaninvestment.com ص.ب 893 عمان 11821 الاردن هاتف 1081/2/3 553 (6-962+) فاكس 5985 553 (6-962+) البريد الالكتروني: info@jib.com.jo

التجارة العربية الألمانية 2000

استمرار الاتجاه نحو علاقات تجارية متوازنة

برلين - إبراهيم محمد

أفادت آخر معطيات وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية أن حجم التبادل التجاري العربي الألماني وصل إلى نحو 42,5 مليار مارك ألماني أي أكثر من 21 مليار دولار أميركي خلال العام الماضي، وبذلك سجلت التجارة العربية الألمانية رقماً قياسياً زاد بنسبة 28,3 في المئة عن مثيله المتحقق العام 1999. وكما هو عليه الحال خلال العامين 1998 و1999 ارتفعت واردات ألمانيا من مجمل البلدان العربية بنسبة زادت بكثير عن ارتفاع صادراتها إليها خلال العام الماضي. ففي الوقت الذي سجّلت قيمة الواردات زيادة بنسبة 60 في المئة ارتفعت مثيلتها على صعيد الصادرات بنسبة 10,6 في المئة فقط. ويفسّر الارتفاع الكبير الذي سجّلته أسعار مادة النفط الخام القفزة المحققة على صعيد الواردات، سيما وأن هذه المادة تشكل عماد الصادرات العربية إلى السوق الألمانية.

ليبيا والجزائر وسورية

وما تزال ليبيا تتصدّر قائمة الدول العربية المصدرة إلى ألمانيا حيث بلغت قيمة صادراتها إليها 5,7 مليارات مارك ألماني العام 2000 مقابل نحو 3,6 مليارات العام 1999 أي بزيادة أكثر من 58 في المئة، ويليها الجزائر وسورية والمملكة العربية السعودية بزيادة أكثر من 71 ونحو 104 و80 في المئة على التوالي (الجدول المرفق). وفي الوقت الذي يشكل فيه النفط مادة التصدير شبه الوحيدة بالنسبة لـ"ليبيا" فإن الغاز يلعب دوراً مهماً إلى جانب المادة المذكورة على صعيد الجزائر. ويلعب القطن الخام

التبادل التجاري وصل إلى نحو 42.5 مليار مارك ألماني

■ ■ ■

ليبيا والجزائر وسورية في طليعة الدول المصدّرة

التبادل التجاري العربي الألماني (مليون مارك ألماني)

البلد	الواردات الألمانية 1999	الواردات الألمانية 2000	الواردات الألمانية التغير %	الصادرات الألمانية 1999	الصادرات الألمانية 2000	الصادرات الألمانية التغير %
السعودية	1,204.7	2,159.1	79.2	4,377.4	5,159.3	17.9
الإمارات	360.5	344.7	-4.4	3,453.1	4,212.1	22.0
مصر	465.7	548.2	17.7	3,836.5	3,131.1	-18.4
تونس	1,838.8	1,896.1	3.1	1,827.3	2,008.1	9.9
الجزائر	1,259.8	3,420.2	171.5	1,117.8	1,187.1	6.2
المغرب	1,009.0	1,027.4	1.8	1,089.8	1,397.8	28.3
الكويت	178.0	283.0	59.0	937.8	1,099.0	17.2
ليبيا	3,590.8	5,711.5	59.1	906.7	779.6	-14.0
لبنان	33.0	32.8	-0.6	798.3	888.3	11.3
الأردن	28.2	35.9	27.3	641.1	875.6	36.6
سورية	1,542.4	3,138.0	103.4	606.0	739.6	22.0
عمان	18.6	18.3	-1.6	449.8	397.0	-11.7
قطر	11.2	24.4	117.9	294.5	468.8	59.2
البحرين	63.1	55.3	-12.4	222.7	302.8	36.0
السودان	59.2	103.8	75.3	171.2	202.9	18.5
اليمن	8.9	70.3	أكثر من 500	164.8	182.5	10.7
العراق	162.4	90.1	-44.5	142.9	273.3	91.3
فلسطين	0.9	0.7	-22.2	74.9	61.7	-17.6
موريتانيا	42.9	42.6	-0.7	65.7	57.6	-12.3
جيبوتي	1.5	1.7	13.3	14.8	18.5	25.0
الصومال	0.7	1.0	42.9	1.6	1.6	-
الإجمالي	11,880.3	19,005.1	60.0	21,194.7	23,444.3	10.6
لغرض المقارنة:						
إيران	921.8	1,110.9	20.5	2,197.1	3,063.1	39.4
إسرائيل	2,656.3	3,751.3	41.2	5,268.0	5,671.6	7.7

* أرقام أولية

المصدر: المكتب المركزي للإحصاء ووزارة الاقتصاد الاتحادية

والأنسجة مثل هذا الدور على صعيد سورية. وهناك دور صاعد للصادرات البتروكيميائية بالنسبة للمملكة العربية السعودية. وعلى غير البلدان الآنفة الذكر، فإن تونس والمغرب وإلى حدّ ما مصر، تصدّر إلى ألمانيا منتجات زراعية أو صناعية ذات أصل زراعي إضافة إلى الأنسجة ومنتجات الصناعات الخفيفة والحرفية بالدرجة الأولى. وفي هذا الإطار تعتبر الصادرات التونسية الأكثر تنوعاً. ويفسّر هذا الأمر تحقيق نهضة مهمة على صعيد الصناعات التحويلية التي تشمل تصنيع وتجميع الألبسة والأجهزة الكهربائية وقطع التبديل والموتورات الخفيفة. وعلى الجانب الألماني ما تزال الآلات وتجهيزات البنية التحتية وتجهيزات الاتصالات والصناعات البتروكيميائية ووسائط النقل، سيما السيارات الخاصة والشاحنات، تشكل محور الصادرات إلى المنطقة العربية. ولوحظ خلال الأعوام القليلة الماضية تزايد أهمية الخدمات وخصوصاً في المجالات السياحية والاستشارية والصحية حيث أسست العديد من المجمّعات والمشاريع المشتركة.

تراجع العجز لصالح العرب

وعلى الرغم من الارتفاع الكبير في قيمة مجمل الصادرات العربية، فإن حصتها من مجمل الواردات الألمانية ما تزال ضعيفة بحدود 1,8 في المئة فقط، إضافة لذلك فإن الميزان التجاري لا يزال يسجّل فائضاً لصالح الجانب الألماني. غير أن الملاحظ هنا هو التراجع المستمر في هذا الفائض باتجاه علاقات تجارية عربية ألمانية متوازنة. ويدلّ على ذلك أن قيمته تراجعت من 11,1 مليار مارك العام 1998 إلى 4,4 مليارات مارك خلال العام الماضي. وينطبق العجز التجاري مع الجانب الألماني على جميع البلدان العربية باستثناء ليبيا وسورية والجزائر التي سجّلت فوائض مع هذا الجانب بقيمة زادت على 4,8 و 2,7 و 2,3 مليار مارك على التوالي. وبالمقابل يظهر العجز بشكل أكثر حدة مع الإمارات العربية المتحدة والمملكة العربية السعودية ومصر بقيمة وصلت إلى نحو 3,9 وأكثر من 3,0 ونحو 2,6 مليار مارك ألماني على التوالي أيضاً خلال العام الماضي. ■



جلسة الافتتاح: الوزير سليمان فرنجية يتوسط من اليمين: د. محمود شقير، د. فوزي عضيمي، د. حسين عبد الرزاق الجزائري، رؤوف أبو زكي

المؤتمر العربي الدولي للصحة والإستشفاء

التأسيس لاتحاد المستشفيات العربية

احتضن قصر الأونيسكو في بيروت وعلى مدى ثلاثة أيام المؤتمر الدولي العربي التاسع للصحة والإستشفاء MEDILLENIUM الذي افتتحه وزير الصحة اللبناني سليمان فرنجية ممثلاً رئيس الجمهورية العماد اميل لحود ونظمته نقابة أصحاب المستشفيات الخاصة في لبنان ومجموعة الإقتصاد والأعمال.

شارك في المؤتمر وزير الصحة القبرصي فريكسوس سافيدس (Frixos Savvides) والمدير الإقليمي لمنظمة الصحة العالمية د. حسين عبد الرزاق الجزائري ومسؤولون وخبراء وفنيون من عدد البلدان العربية والأوروبية.

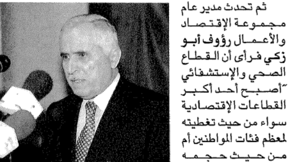
عضيمي: الصحة للجميع

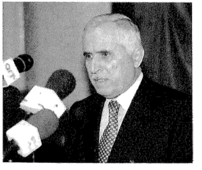


تحدث في مستهل الجلسة الإفتتاحية رئيس نقابة المستشفيات الخاصة في لبنان د. فوزي عضيمي فأشار إلى أن المؤتمر الصحي أصبح تقليدياً لدى النقابة وصولاً إلى المؤتمر التاسع الذي يحمل شعار "الإنطلاق من أجل مستقبل صحي أفضل". ولاحظ أنه في الألفية الثالثة تزداد الخدمات الصحية كماً ونوعاً بفضل مهارة الأطباء والمستشفيات وجميع العاملين فيها وقوة التكنولوجيا، وبات ارتفاع كلفتها يحول دون جعلها في متناول الجميع. وأشار عضيمي أن في مجمل أسرة القطاع الإستشفائي الخاص نحو 9000 في الإقامة المتوسطة والقصيرة و 4000 في الإقامة الطويلة، ويعمل فيه أكثر من 20 ألف فاعل صحي و 3000 طبيب ويؤمن ما لا يقل عن 90 في المئة من الخدمات الإستشفائية ويستشفى فيه سنوياً ما لا يقل عن 412 ألف مريض وتنفذ فيه أكثر من 206 آلاف عملية جراحية مختلفة و1905 عملية قلب مفتوح وأكثر من 175 ألف جلسة غسل كلى.

ودعا عضيمي إلى معاملة القطاع الصحي كقطاع إنتاجي وتحصينه من أي مخاطر وتأمين القروض بفوائد مخفضة للمستشفيات أسوة بباقي القطاعات الفندقية والسياحية والزراعية والتكنولوجية، كما دعا إلى تعزيز دور لبنان كمركز صحي متطور للسياحة الإستشفائية ودور النقاهة.

أبو زكي: قطاع إقتصادي





ثم تحدث مدير عام مجموعة الإقتصاد والأعمال رؤوف أبو زكي فرأى أن القطاع الصحي والإستشفائي "أصبح أحد أكبر القطاعات الإقتصادية سواء من حيث تغطيته لمعظم فئات المواطنين أم من حيث حجمه

والخدمات الصحية التي برزت في عقد التسعينات، أي منذ استعادة لبنان للسلام الأهلي وعودة الإستقرار إلى إقتصاده والى نقده الوطني إنما تم تمويلها من القطاع الخاص وليس من القطاع الحكومي. ويكفي أن نذكر في هذا المجال النمو الإنفجاري الذي طرأ على خدمات التأمين الصحي وذلك بسبب الكلفة المتزايدة للخدمة الصحية على المواطنين وعدم قدرة القطاع الحكومي أو نظام الضمان الصحي الرسمي على مواكبة التطورات الهائلة التي شهدتها صناعة العناية الصحية والنمو المتزيد في الوعي الصحي. وحتى في الدول الخليجية التي اضطلعت بإنشاء المستشفيات من ضمن سياسة شاملة لتوفير أفضل الخدمات الصحية للمواطنين، فإن المستشفيات تتم إدارتها غالباً من الشركات الدولية والمحلية أي من القطاع الخاص. وقد فتح العديد من الدول العربية المجال واسعاً أمام الإستثمار الوطني والخارجي لدخول القطاع الصحي، ما ينبىء بتحول هذا القطاع إلى إحدى أهم نقاط الجذب للإستثمارات الجديدة في المستقبل".

وبعد أن لفت أبو زكي لميزات لبنان في القطاع الصحي قال "حان الوقت لقيام اتحاد عربي للمستشفيات بحيث يشكل هذا الإتحاد إطاراً مناسباً للتعاون والتفاعل وتشجيع قيام تحالفات وشراكات على مستوى المنطقة وبما يساعد على تعزيز وتطوير الصناعة الصحية العربية بشموليتها وبتنوعها".


جانب من الحضور

الإقتصادي أم من حيث مساهمته في الناتج المحلي الإجمالي. وغني عن القول أن التطور الهائل الذي يشهده القطاع الصحي يوماً بعد يوم يثير مجموعة كبيرة من القضايا التي تتعلق بالإستثمار في هذا القطاع وتطوير الخدمات التي يقدمها، كما أنه يسلط الضوء على الأهمية المتزايدة للعامل التكنولوجي ولتأهيل وتدريب القوى العاملة فيه. وهو فضلاً عن ذلك يثير موضوع التحكم بالكلفة المتزايدة للخدمة الصحية كنسبة من الداخل القومي والفردي على السواء. كما أن النمو الكبير والمتسارع في كافة قطاعات الصناعة الصحية يستدعي الإهتمام بتنظيم هذه القطاعات بهدف الحفاظ على نوعية الخدمات وكذلك حماية مصالح جميع الأطراف سواء في ذلك مصالح مقدمي الخدمات الصحية أم مصالح المستهلكين".

وأضاف أبو زكي: "إن أحد العوامل المهمة التي جعلتنا في مجموعة الإقتصاد والأعمال نشمل باهتمامنا هذا القطاع هو الدور المتزايد الذي بات يلعبه القطاع الخاص في عدد من الدول العربية في تطوير الصناعة الصحية وتنميتها والتفرع بها نحو مجالات جديدة. ونحن إذا أخذنا لبنان مثالاً على ذلك لوجدنا أن القسم الأكبر من المنشآت

شقير: معدلات الإعمار



ثم تحدث نقيب الأطباء في لبنان د. محمود شقير، ومما قاله: "إن ارتفاع معدلات الإعمار وما سيصحبه من مشكلات على الخدمات الصحية والضمان الإجتماعي سيؤدي إلى إعادة صياغة العملية الإستشفائية برمتها لتوازن التغيير المرتقب في الهرم السكاني. وسيكون لثورة الاتصالات والمعلومات الأثر الملحوظ في رصد مستقبل الإستشفاء والصحة حيث ستعتمد الدول النامية على هذه التقنيات وتتخلف ذاتياً، أي أنها ستستورد هذه التقنيات من دون التدخل في طريقة صياغتها أو تصنيعها. إن الإستثمار في الثورة الطبية والبيولوجية سيغير حتماً بعض المسلمات الصحية الآتية".

وقال أيضاً: "فإذا شكل استنباط الأدوية عنواناً للمرحلة السابقة فإن التعديل الوراثي والهندسة الجينية هما عنوان الحقبة وهدف المستقبل، فإذا كانت مؤشرات الديموغرافية والإقتصاد المعولم تشير بالسلبية إلى العالم العربي فيتوجب علينا، كل في حقله، العمل للتأثير إيجاباً من أجل إيجاد فرص حقيقية للنهضة الصحية العربية...".

وزراء ونواب حضروا

استقطب المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والاستشفاء عدداً من الوزراء والنواب اللبنانيين الذين شاركوا في المؤتمر سواء في تقديم محاضرات أو في ترؤس جلسات، علماً أن الظروف الطارئة حالت دون مشاركة بعض الوزراء الآخرين.

الوزراء الذين شاركوا هم:

وزير الصحة العام سليمان فرنجية، وزير المهجرين (وزير صحة سابق) مروان حمادة، وزير الدولة ميشال فرعون، وزير الصناعة جورج افرام.

أما النواب فهم:

رئيس لجنة الصحة النيابية د. عاطف مجدلاني، رئيس لجنة التربية روبير غانم، د. غنوة جلول.

وكان مقرراً أن يشارك في المؤتمر أيضاً: وزير الاقتصاد والتجارة د. باسل فليحان، ووزير التربية والتعليم العالي عبد الرحيم مراد.

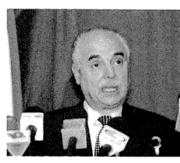


من اليمين: الدو أخرس، احمد عبد العزيز صالح، جاك صراف، جورج افرام، موفق حدادين، غسان الامين، ارمان فارس

بالتنظيم الجيد والأداء الجيد والكفاءة، ويستطيع القيام بوظائفه ضمن إطار السياسة الوطنية، بغض النظر عما يحدث في القيادة السياسية من تغييرات.

وقال أيضاً: "إن التغيّرات العالمية في العديد من المجالات، كالإقتصاد، الديمغرافية، الوبائيات، العلوم، التكنولوجيا والإتصالات، ستؤثر تأثيراً هائلاً في نُظم الرعاية الصحية في القرن الحادي والعشرين، ومن شأن هذه التطورات أن تؤدي في النهاية إلى ارتقاء ملموس في مستوى جودة نُظم الرعاية الصحية، بما في ذلك تعزيز الصحة وحفظها، والوقاية من المرض ومكافحته، إلا أن هذه التغيرات ستؤدي إذا ما ترافقت مع الإتجاه نحو الخصخصة واقتصاديات السوق إلى ازدياد هائل في تكاليف خدمات الرعاية الصحية...".

الجزائري: الرعاية الصحية



ثم تحدث المدير الإقليمي لمنظمة الصحة العالمية لإقليم شرق المتوسط د. **حسين عبد الرزاق الجزائري** ومما قاله: "يتمتع كل إنسان برصيد صحي يمكّنه من التمتع بالعافية ومن مكافحة المرض. ولنمط الحياة التي يعيشها المرء انعكاس كبير على صحته وعافيته، ولا بدّ من تعزيز انماط الحياة الصحية والتنفير من أنماط الحياة المنافية للصحة، وفي مقدمها التدخين وإدمان المخدرات والعقاقير، وعلى الحكومات والمنظمات غير الحكومية والمنظمات التطوعية أن تحقق ذلك من خلال التعريف بأنماط الحياة الصحية، والترويج لها بالقنوات الإعلامية المناسبة، ومن خلال تشجيع ممارسة أنماط الحياة الصحية وتوفير مستلزماتها.

إن التحدي الرئيسي الذي يواجه النُظم الصحية في القرن الحادي والعشرين هو تقديم رعاية صحية مضمونة الإستمرار والمحافظة على الفوائد الصحية المكتسبة، ولا سيّما تحسين الوضع الصحي للفقراء وللمجموعات الأكثر تعرضاً للمخاطر. ومن هنا كان من الواجب تأسيس نُظم صحية مضمونة الإستمرار. ولعل أهم مسؤوليات الحكومات في هذا الصدد تتمثل في ضمان العدالة في إتاحة الخدمات الصحية.

ومضمونية الإستمرار تستند على ثلاثة أبعاد: أولها، مضمونية استمرار التمويل، وهو أمر يحتاج لتحليل التكاليف بشكل مفصّل، وتحديد الموارد المالية، وآلية لرصد تلك الموارد والمخصّصات المالية. والبُعد الثاني لمضمونية الإستمرار هو تبنّي سياسة واضحة لتطوير البنية الأساسية والخبرات التقنية إلى جانب اقتناء التكنولوجيا الملائمة لضمان استمرار نظام الرعاية الصحية الوطني. أما مضمونية الإستمرار الإدارية -وهي البُعد الثالث- فتتطلب تطوير نظام للخدمة المدنية يتسم

فرنجية: تعاون القطاعَين



إحدى جلسات العمل برئاسة الوزير ميشال فرعون (الثالث من اليمين) ويبدو من اليمين: د. فيليب شديد، د. هورست شوبرت، د. حسين حجازي، د. غازي الزعتري، محمد الفرخ

واختتم جلسة الإفتتاح وزير الصحة العامة اللبناني **سليمان فرنجية** فقال: "يسعدني أن يضيف لبنان إلى قائمة المؤتمرات التي يستضيف، واحداً بهذه الأهمية. عنيت المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والإستشفاء. وقد تابعت باهتمام بالغ، الجهود المشكورة، التي بذلت للتحضير له من قبل مجموعة الإقتصاد والأعمال ونقابة المستشفيات في لبنان، بالإشتراك مع دوائرنا في الوزارة، وبالتعاون مع جامعة الدول العربية، منظمة الصحة العالمية، إتحاد المستشفيات العالمي والبنك الدولي والنقابات والمعاهد والهيئات المعنية في القطاع الصحي. وأتمنى أن تتوفر الأجواء الملائمة لسير أعماله كي تنتهي إلى النتائج المأمولة منه.

بالتعاون المثمر تستطيع الشعوب التغلب على المصاعب التي

تواجهها، ومن بينها الواقع الصحي الذي تعمل على تخطيه، كما بوضوح الرؤية، وقوة الإيمان. وهذا السعي الحثيث لا يقتصر على الجهود الرسمية المبذولة فحسب، بل يستدعي مشاركة كافة المعنيين بالوضع الصحي، والإستعانة بالمنظمات الإقليمية والعالمية، على نحو ما هو جار، تحقيقاً لهذه الغاية. ويقدم المؤتمر الذي تنظمون الدليل على أن هم الصحة والإستشفاء ليس وقفاً على العمل الحكومي، وعلى الإجراءات الضرورية المترتبة عليه، كما يدل على أن الشأن الصحي أصبح يأخذ ما يستحقه من إهتمام عام.



جلسة عمل اخرى من اليمين: مارينا الحاج، عماد الحاج، نبيل قرنفل، اليزابيت داير، مروان حماده، فيصل نجار، منير خرما

ولا غرابة، فالنهوض بالأعباء التي خلفتها العقود الثلاثة الأخيرة يتطلب تلاقي كل الجهود لإعادة لبنان إلى دوره المعهود كمستشفى للشرق.

وما هذه التظاهرة الصحية التي يشهدها الآن، سوى خطوة من الخطوات التي تعزّز دوره كموقع صحي متقدم في المنطقة.

تتضح أهمية أهداف هذا المؤتمر من أهمية الشأن الصحي الذي تعالجون، ومن المواضيع التي ستركزون عليها اهتمامكم، وهي مواضيع اقتصادية متعلقة بالقطاعات الصحية في العالم العربي، ومن اتفاقية التعاون في حقل الصحة العامة التي ستوقع بين لبنان وقبرص ضمن إطاره، ومن الإعلان عن تأسيس "إتحاد المستشفيات العربية" المرتقب على هامشه".

7 جلسات و 6 ورش عمل

اشتمل المؤتمر على مدى 3 أيام 7 جلسات عامة و 6 ورش عمل تحدث فيها أكثر من 80 محاضراً ومناقشاً ومتداخلاً.

تناولت الجلسات السبع الموضوعات الآتية:

— إعادة الهيكلة والدمج (المستشفيات، شركات الأدوية والهيئات الصحية) وفرص الإستثمار والتمويل (الخصخصة، الإنشاءات الجديدة).

— العناية الصحية وإدارة المخاطر (الحفاظ على النوعية، تبادل الخبرات واعتماد المستشفيات).

— العلاقات المهنية بين المستشفى والجهاز البشري (الطبي، الطبي المساعد، التقني والإداري).

— صناعة الدواء في العالم العربي (الإنتاج والإستهلاك)، براءات الإختراع وصناعة الدواء (الصحة والإنترنت).

— التكنولوجيا الطبية (استخدامها ودورها في خلق قطاع صحي متطور).

— السياسة الصحية (رؤية مستقبلية).

— الضمان الصحي (إعادة الهيكلة، توحيد الأداء، تطلعات تنافسية)، أما ورش العمل فتناولت الآتي:

— الإعاقة الجسدية... هل نحن مستعدون للقرن الجديد؟

— تعليم المهن الطبية المساعدة— تطلعات مستقبلية.

— The Inter- Arab Hospitals Forum.

— الجراحة بالمنظار: مستجدات التكنولوجيا الطبية.

— أمراض القلب: مستجدات التكنولوجيا.

— جراحة العضم.


... وجانب آخر من الحضور

من ثمرات المؤتمر

أثمر المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والإستشفاء عدداً من الإنجازات أبرزها الآتي:

1— التوقيع على بروتوكول تعاون صحي بين لبنان وقبرص وقّعه وزيرا الصحة في البلدين سليمان فرنجية (لبنان) وفريكسوس سافيدس (قبرص).

2— التوقيع على بروتوكول تعاون ومشاركة بين المستشفى الجامعي في آخن — ألمانيا، والمعهد العالي للعلاج الفيزيائي ومستشفى سيدة لبنان في جونيه.

3— تشكيل هيئة تأسيسية لإنشاء إتحاد المستشفيات العربية وقع على وثيقتها كل من: السعودية، الإمارات العربية المتحدة، الكويت، سورية ولبنان.

التوصيات

في نهاية المؤتمر عقدت الهيئات المنظمة مؤتمراً صحفياً لإعلان البيان الختامي والتوصيات شارك فيه نقيب المستشفيات الخاصة د. **فوزي عضيمي**، ومنسق المؤتمر د.**عبده جرجس**. وقد تمت خلال المؤتمر إذاعة البيان الآتي:

برعاية رئيس الجمهورية **العماد اميل لحود**، ممثلاً بوزير الصحة العامة الأستاذ **سليمان فرنجية**، وبمشاركة كريمة من رئيس مجلس النواب **نبيه برّي** ممثلاً برئيس مجلس الصحة النيابية د. **عاطف مجدلاني** وبمشاركة من رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** ممثلاً بوزير الدولة **بشارة مرهج** وبحضور وزير الصحة في جمهورية قبرص **فريكسوس سافيدس** إلى جانب عدد من الوزراء والنواب الحاليين والسابقين وممثلين عن وزراء الصحة العرب، وبمشاركة المدير الإقليمي لمكتب شرق البحر المتوسط في منظمة الصحة العالمية د. **حسين عبد الرزّاق الجزائري** والإتحاد الدولي للمستشفيات ممثلاً بمديره العام د. **بيرغانر سفنسن** والإتحاد الفرنسي للمستشفيات ممثلاً برئيسه **جيرار فانسان** والإتحاد الوطني للتعاضد الفرنسي ممثلاً بمديره **عبدو قهوجي** مع مشاركة النقابات المهنية الصحية والطبية والجامعات والكليات الطبية والصحية كافة وممثلين عن جميع القطاعات الصحية انعقد المؤتمر العربي الدولي التاسع للصحة والإستشفاء الذي تعاون على تنظيمه كل من **نقابة المستشفيات في لبنان ومجموعة الإقتصاد والأعمال** تحت عنوان "**الإنطلاق نحو مستقبل صحي أفضل**".

وبعد انتهاء سلسلة اللقاءات التي امتدت على مدى ثلاثة أيام متتالية وضمّت أكثر من 80 محاضراً ومناقشاً التقوا في 12 حلقة دراسية وورشة عمل، وبعد المداولات صدرت عن المؤتمر التوصيات التالية:

أولاً: العمل على اعداد الدراسات الوافية من أجل اعادة الهيكلة والدمج أفقياً وعمودياً بين المؤسسات الإستشفائية والهيئات الصحية ضمن رؤية جديدة وعصرية لإدارة هذه المؤسسات مبنية على ستراتيجية صحية واضحة المعالم وسياسة صحية وطنية ثابتة.



إذاعة البيان الختامي، من اليمين: رؤوف أبو زكي، د. فوزي عضيمي، د. عبدو جرجس

ثانياً: وضع برنامج وطني لاعتماد وتصنيف المستشفيات في كل بلد عربي يأخذ في الإعتبار خصائصه الذاتية ويكون منسجماً مع كل من البرامج الوطنية الأخرى المعتمدة في سائر الدول العربية أسوة بالدول النامية، وهذا يتطلب التزاماً من المعنيين بالشأن الصحي على الصعيدين الرسمي والخاص والعمل على وضع آلية جيدة وفعّالة للقيام بهذا البرنامج ضمن الأطر القانونية المرعية.

ثالثاً: الإستفادة من ثورة المعلومات والتقدم التكنولوجي في مجال تبادل الإحصاءات والخبرات والخدمات الصحية والطبية بصورة منتظمة ووضع الأطر القانونية لذلك مع الإلتزام المطلق بقوانين الآداب الإستشفائية والطبية كافة.

رابعاً: دراسة تأثير مفاعيل العولمة والإتفاقيات الدولية على سياساتنا الصحية كافة في كل دولة عربية والتنسيق مع منظمة الصحة العالمية وتبادل المعلومات والوثائق بما يخدم مصلحة كل دولة ونوعية وكلفة الصحة فيها.

خامساً: الإسراع في تنمية التأمينات الصحية في كل دولة عربية وبين مختلف الدول العربية وذلك دعماً لتبادل الخدمات الطبية والصحية وفسحاً في المجال للإستثمار الدولي في هذا الحقل وإقرار معاهدات واتفاقات بين المؤسسات والدول في هذا المجال.

سادساً: وضع صيغ وآليات واطر قانونية لتبادل الخبرات المهنية الصحية بين مختلف الدول العربية وذلك ضمن سياسة الحدود المفتوحة أسوة بالدول الأوروبية والأميركية.

سابعاً: الدعوة إلى إقامة سوق عربية مشتركة للدواء العربي وتعزيز الثقة فيه مع خلق مرجعية خاصة ومقاييس للنوعية وللجودة. والسعي إلى إصدار قانون عربي لدمج المصانع بالتعاون بين القطاعات الرسمية والخاصة كافة والدعوة إلى تكوين "**الهيئة العربية للدواء**". أسوة بالهيئات المماثلة(FDA) Federal Administration Drug في أميركا.

ثامناً: إعتماد الخريطة الصحية في كل من البلدان العربية من أجل تكثيف التعاون وتنظيم التوظيف والإستثمار في الأجهزة البشرية والتقنية.

تاسعاً: مواكبة التطور والنمو السياحي في الألفية الثالثة والترويج للوقاية وللعناية وللتأهيل ولتحسين نوعية الحياة وذلك من خلال المجلس الوطني للسياحة الصحية وبرعاية وزارتيّ السياحة والصحة في لبنان وفي أي بلد عربي آخر.

عاشراً: السعي إلى تطبيق التأمين الصحي الإلزامي الشامل والعمل على توحيد أسس عمل الصناديق الضامنة الرسمية مع قيام شركات التأمين الخاصة وصناديق التعاضد الصحي بدورها التكاملي في هذا المجال وتحديد دور وواجبات كل فريق في إطار سياسة صحية متكاملة. ■

أكديما

الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية

تأسست الشركة العربية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (أكديما) بتاريخ 1976/3/6، وهي شركة عربية مشتركة أنشئت بقرار من مجلس الوحدة الاقتصادية العربية.

ويبلغ رأس مال الشركة 60 مليون دينار كويتي.

أغراض الشركة

تقوم "أكديما" بوضع ستراتيجية للصناعات الدوائية ومستلزماتها على المستوى القومي من خلال إجراء دراسات الجدوى الاقتصادية والفنية للمشاريع، وتساهم في تمويلها وترويجها بالاتفاق مع الحكومات والأطراف العربية الأخرى، بالإضافة إلى عملها في مجال إنتاج وتسويق الخامات الدوائية والمستحضرات الطبية ومستلزمات الإنتاج والأجهزة والمستلزمات الطبية ومستلزمات التعبئة والتغليف.

في مجال البحوث

تقوم "أكديما" بإجراء الدراسات والبحوث العلمية اللازمة لتطوير وتحسين ما هو قائم، وابتكار مستحضرات ومواد فعالة جديدة ومواكبة التقدم العلمي في هذا المجال. مع الاهتمام بالتدريب لخلق وتطوير كوادر كفوءة في حقل الصناعة الدوائية ومستلزماتها.

في مجال التسويق

تتولى الشركة الآتي:

– استيراد السلع والمواد الوسيطة ووسائل الإنتاج ذات العلاقة بأعمال الشركة.

– تسويق منتجات الشركة والشركات المنبثقة عنها داخل الوطن العربي وتصدير الفائض عن احتياجاتهم.

– تأمين وسائط النقل وإقامة مرافق التخزين والخدمات المساعدة المرافقة.

– تملك وتسجيل العلامات التجارية لمنتجات الشركة وإنجازاتها والتصرف فيها.

– القيام بجميع الأعمال التي تنشأ عن الأغراض المذكورة أو ما يلزم لها أو ما يتعلق بها.



المنجزات

أ– شركات بدأت الإنتاج

1– شركة مصنع المحاليل الطبية (PSI)، جدّه / المملكة العربية السعودية

2– شركة الخليج للصناعات الدوائية (جلفار)، رأس الخيمة / دولة الإمارات العربية المتحدة

3– الشركة السعودية للصناعات الدوائية والمستلزمات الطبية (سبيماكو)، القصيم / المملكة العربية السعودية

4– الشركة العربية لصناعات المضادات الحيوية ومستلزماتها (أكاي)، بغداد / جمهورية العراق

5– الشركة العربية للصناعات الصيدلانية (سيف)، تونس / الجمهورية التونسية

6– شركة أكديما – تانفيك للاستشارات (ATC)، عمان / المملكة الأردنية الهاشمية

7– شركة أكديما وشريكها للأدوية البيطرية (أكبيطرة) / الجمهورية العربية السورية

8– مركز أكديما للتكافؤ والدراسات الصيدلانية – عمان / المملكة الأردنية الهاشمية

ب– مشاريع قيد التنفيذ

1– الشركة العربية الصيدلانية طاسيلي (تافكو) / الجمهورية الجزائرية

ج– مشاريع قيد الدراسة

1– مشروع مستلزمات المستشفيات – لبنان

2– مشروع المواد الأولية – المملكة العربية السعودية

3– مشروع مستلزمات الأسنان

4– مشروع التغليف

5– مشروع الكواشف المخبرية

المكاتب الإقليمية

وللشركة مكاتب إقليمية تساعدها على تحقيق أهدافها وهي:

1– مكتب تونس

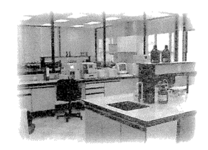
يتابع هذا المكتب أعمال المشاريع المتعلقة بدول المغرب العربي ويشارك في دراسات المشاريع التي يمكن توطينها في تلك الدول، كما يساعد الشركات التي تساهم بها أكديما في تسجيل وتسويق منتجاتها في المغرب العربي، ويتابع على وجه الخصوص تنفيذ مشروع الأدوية التشكيلية في الجزائر الذي تأسس حديثاً.

2– مكتب الرياض

يقوم مكتب الرياض بمتابعة أعمال الشركة في بلدان الخليج العربي إضافة إلى الجمهورية اليمنية في ما يخص الشركات القائمة التي تساهم بها "أكديما" وتأسيس مشاريع جديدة مثل مشروع المواد الأولية إضافة إلى مساعدة شركة أكبيطرة لتسويق منتجاتها في سوق الخليج واليمن.

إضافة لذلك فإن أكديما تقوم بجمع البيانات والإحصاءات المتعلقة باستهلاكات الدول العربية من الأدوية والمستلزمات الطبية للاستفادة منها في إعداد الدراسات، كما تدعم مشاريع أبحاث صيدلانية مشتركة مع عدد من الجامعات والمصانع العربية.■

هاتف: 1618 582 (6 962)
فاكس: 1649 582 (6 962)
ص.ب: 925161 – عمان 11190
المملكة الأردنية الهاشمية
بريد إلكتروني: acdima@go.com.jo
صفحة شبكة الإنترنت: www.acdima.com





ACDIMA BIOCENTER

ACDIMA BioCenter is an affiliate of the pan-Arab Company ACDIMA, headquartered in Amman, Jordan.

ACDIMA Center for Bioequivalence and Pharmaceutical Studies is a non-profit research center providing an all-inclusive human volunteer based bioequivalence testing services to the pharmaceutical industry Studies encompass protocol and Code of Federal Regulations (CFR).

BIOCENTER MISSION:

To provide BA/BE services in a well developed standardized form thus facilitating the work of both the Arab Health Ministries and the Pharmaceutical Industry.

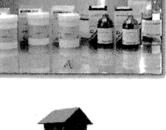
All study-related procedures are performed strictly in accordance with the internationally accepted Clinical Practice Guidelines of the International Conference on Harmonization (ICH).

Uppermost concern is given to bioanalytical method validation in order to verify that particular methods for the quantitative measurement of analytes in given biological matrices are reliable and reproducible.

BioCenter provides impeccable SECURITY for all of the sponsor' s data. Security, integrity and confidentiality of the sponsor' s records, as well as any other records generated during the audit processes, are of great concern to the BioCenter.

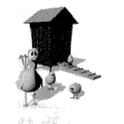
Tel: + 962 6 582 1618 / Fax: + 962 6 582 1649
P.O. Box 925161 – Amman 11190 / Hashemite Kingdom of Jordan
e-mail: biocnter@acdima.com / Http:// www.acdima.com





Acdima For Veterinary Medicines

1. New company for the manufacturing of veterinary products.
2. Belongs to ACDIMA (**A**rab **C**ompany for **D**rug **I**ndustries and **M**edical **A**ppliances), A Pan – Arab Shareholding Company.
3. Produces high quality products in accordance with Good Manufacturing Practice (GMP).
4. Has its own under-license products from international companies.



Acdivet is proud to state that its products have consistently met with the stringent international quality standards.

To explore wide range of Acdivet's products visit its website:
www.acdivet.com

Tel: + 963 11 391 0685 - 391 0687 / Fax: + 963 11 391 0686
P.O. Box 16175 – Damascus, Syria e-mail: acdivet.com.@mail.sy

وزير الصحة السعودي

شبكشي: للقطاع الخاص دوره في الخدمات الصحية



ستراتيجية وزارة الصحة في المملكة العربية السعودية لمواجهة التحولات الديمغرافية والتطورات الطبية التقنية والعلاجية، الخصخصة التي "تلمس جوهر النظام الصحي" وعلاقتها بالضمان الصحي التعاوني "الأثر الفاعل في الحفاظ على المكتسبات الصحية التي حققتها المملكة"، هي محاور في حديث شامل خصّ به وزير الصحة د. أسامة عبد المجيد شبكشي "الاقتصاد والأعمال". هذا إلى جملة استحقاقات، سجّلت حضورها، تمثّلت بانعكاسات دخول المملكة المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية على الخدمات الطبية ومساهمتها المحتملة في "رفع الوتيرة التنافسية"، إضافةً إلى السعودة وما يعتريها من عقبة "توفير الإمكانيات".

ولم يشأ الوزير شبكشي إنهاء حديثه من دون التأكيد على تشريع غالبية الأنشطة الصحية أمام استثمارات القطاع الخاص "في سوق تتّسم بالحرية الاقتصادية والشفافية والمنافسة الشريفة". وهنا الحديث:

الوقاية والرعاية

■ **تفرض التحولات الديمغرافية والتطورات التقنية الطبية والعلاجية على الدول تطوير النظام الصحي لمواكبة هذه التحولات. ما هي ستراتيجية وزارة الصحة في هذا المجال؟**

□ لا جدال في أن التحولات الديمغرافية والتطورات الطبية التقنية وأساليب الحياة العصرية التي تشهدها المملكة في الوقت الحاضر ذات تأثير بالغ على النظام الصحي في المملكة وذلك لاعتبارات عدة أهمها: ارتفاع معدل العمر المتوقّع من جهة وحياة التحضّر في المدن وأساليب الحياة العصرية من جهة أخرى. كل ذلك أدّى إلى تغيير نمط الأمراض بحيث تحوّل العبء من الأمراض الحادة والمعدية إلى الأمراض المزمنة والمستعصية.

هذا بالإضافة إلى أن التطور السريع في تقنيات التشخيص والعلاج ساهم بشكل كبير في ارتفاع تكاليف الخدمات الصحية ليس فقط من حيث تكلفة جلب وتوفير تلك التقنيات، بل أيضاً من حيث تكلفة إعداد وتوفير القوى العاملة المتخصصة ذات المهارات العالية.

لذلك عملت وزارة الصحة على تطوير ستراتيجية للعمل الصحي من شأنها تمكين الوزارة من استيعاب ومواكبة تلك المستجدات. وقد قاربت الوزارة على الانتهاء من إعداد هذه الستراتيجية تمهيداً لرفعها إلى المقام السامي الكريم. وأهم عناصر هذه الستراتيجية:

أولاً: التركيز على الوقاية المبكرة من الأمراض والتوعية الصحية.

ثانياً: تحسين أساليب الرعاية الصحية من حيث النوعية والفاعلية.

ثالثاً: العمل على ترشيد الإنفاق واحتواء التكاليف وتوفير البدائل المناسبة لتمويل الخدمات الصحية.

رابعاً: تطوير وتحسين نظم الإدارة والتشغيل والمعلومات.

خامساً: العمل على الإعداد الجيد للقوى العاملة والرفع من مستوى أدائها.

سادساً: التنسيق والتكامل بين مقدمي الخدمات الصحية في المملكة من خلال مجلس أعلى للصحة.

الخصخصة والصحة

■ **أظهرت الدراسات العلمية أن الدولة، أي دولة، لا يمكنها تحمّل تكاليف الخدمات الصحية مجاناً من دون مقابل، وإن استطاعت فعل ذلك في وقت معين، وفي ظلّ ظروف وفرة مالية، فإنه لا يمكنها الاستمرار**

إلى الأبد. هل هناك اتجاه إلى خصخصة القطاع الصحي في المملكة، كأحد الحلول المطروحة في الأفق، لتخفيف العبء عن الموازنة الحكومية؟

□ إن السؤال عن خصخصة القطاع الصحي في المملكة يلمس جوهر النظام الصحي وعند مناقشة التوجّه نحو الخصخصة لا بدّ من أخذ الاعتبارات التالية:

أولاً: إن جزءاً لا يُستهان به من القطاع الصحي هو أصلاً في يَدِ القطاع الخاص. وأعني بذلك الخدمات الصحية الأهلية، إذ أن نحو 30 في المئة من الأطباء في المملكة يعملون في القطاع الصحي الخاص، ونحو 17 في المئة من أسرّة المستشفيات في المملكة يملكها القطاع الخاص.

ثانياً: إن أجزاء أساسية من الخدمات الصحية لا يمكن أن تتخلى الدولة عنها مثل الخدمات الوقائية، أو الخدمات التي تقدم لفئات اجتماعية تعتمد على رعاية الدولة أو الخدمات التي لا جدوى اقتصادية من تخصيصها.

ثالثاً: إن التخصيص يتطلّب توفر مصادر للتمويل بخلاف اعتمادات الميزانية، وهذا يتحقق مثلاً من خلال تطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني على نطاق واسع.

ترشيد الإنفاق

■ من بين الأساليب المقترحة لترشيد الإنفاق في القطاع الصحي، الاستخدام الأمثل للموارد البشرية والمادية والأخذ بالأساليب الإدارية الحديثة. ما هي خطوات الوزارة في هذا المجال على صعيد المستشفيات الحكومية؟

□ الأخذ بأساليب ترشيد الإنفاق هو أحد عناصر الستراتيجية التي ذكرناها آنفاً، وقد سبق أن وضعت الوزارة إجراءات محددة لترشيد الإنفاق في مستشفياتها منها على سبيل المثال مراقبة استخدام الدواء، مراقبة المخزون، ترشيد استخدام الدواء، استبدال الدواء من أسماء لشركات كبرى إلى أدوية جنيسة لها المفعول ذاته ولكن بسعر أرخص، تطبيق البطاقات عند صرف الدواء للتأكد من عدم صرف الدواء لأكثر من مرة واحدة للمريض ذاته، وتطبيق نظام الإحالة بين المراكز الصحية والمستشفيات والبدء في تطبيق أساليب مراقبة الجودة والنوعية.. وغير ذلك من الإجراءات التنظيمية.

■ ما هي انعكاسات تطبيق الضمان الصحي الإلزامي على القطاع الصحي في المملكة؟

□ إن تطبيق المملكة لنظام الضمان الصحي التعاوني كان نابعاً من الإدراك بأن حجم الطلب يتزايد سنوياً على الخدمات الصحية حيث كان من الصعب أن يستمر القطاع الصحي الحكومي في تقديم وتطوير الخدمات الصحية ولأعداد متزايدة سنوياً

من المواطنين والمقيمين من دون تأثر في مستوى هذه الخدمات لا سيما وأن الخدمات الصحية تتسم بأنها ذات تكاليف مرتفعة سواء من ناحية العمالة المتخصصة أو الأجهزة والمعدات والأدوية والمستلزمات الطبية وغيرها.

ومن هذا المنطلق، فإننا نتوقع أن يكون لتطبيق نظام الضمان الصحي التعاوني الأثر الفاعل في الحفاظ على المكتسبات الصحية التي حققتها المملكة خلال فترة ليست قصيرة وأنفقت عليها مبالغ طائلة حيث سيخفف العبء على المرافق الصحية الحكومية، ما يتيح لهذه الوزارة القدرة على الاستغلال الأمثل للموارد المتاحة للخدمات الصحية المقدمة في القطاع الحكومي وكذلك سيكون أداة جيدة نحو تطوير وتحديث القطاعات الصحية والحكومية والخاصة على حدٍّ سواء لا سيما وأن البيئة ستكون بيئة تنافسية بين مختلف مقدمي الخدمات الصحية، الأمر الذي سيؤثر إيجاباً على مستوى الخدمات المقدمة ويساهم في تقديم أسعار مناسبة لهذه الخدمات.

ونتيجة لتطبيق النظام أيضاً سيتمّ إيجاد فرص عمل للسعوديين تساعد في رفع مستوى الدخل الفردي وهذا بدوره سيقلّل من تكلفة العلاج للمستفيدين ويحسن المستوى الصحي للسكان، إضافةً إلى أن ذلك سيؤدي إلى أن زيادة الطلب على الخدمات الصحية التي ستكون موزّعة بشكل متوازن نسبياً بين القطاعات الصحية في المملكة، ما يوفر فرصاً أكبر للقطاع الخاص للاستثمار والنمو في هذا الجانب.

السعودة

■ ما هي انعكاسات دخول المملكة المرتقب إلى منظمة التجارة العالمية على القطاع الصحي في المملكة؟ وما مدى جهوزية القطاع الصحي لهذا الاستحقاق؟

□ بما أن الدخول إلى منظمة التجارة العالمية يتطلّب تحرير الأسواق وإزالة العوائق التجارية مثل التعرفة الجمركية لتسهيل انسيابية الحركة الاقتصادية وتبادل السلع والخدمات في ما بين الدول، فإن تأثيرات ذلك على القطاع الصحي قد يكون في رفع مستوى جودة الخدمات الصحية وتقليل تكاليف التشغيل لرفع الميزة التنافسية للمنشأة الصحية والاستمرار في السوق، وينطبق ذلك على وجه الخصوص على المنشآت الصحية الخاصة التي قد تجد



اتخذنا سلسلة إجراءات لترشيد الإنفاق

نفسها في سوق تنافسية أكبر في الدول الأخرى.

■ بلغ عدد العاملين في القطاع الصحي في المملكة العام 1999 نحو 69,980 شخصاً، نسبة السعوديين منهم لا تتخطى الثلث (22,925 شخصاً). ما هي المعوقات التي تحول دون سعودة القطاع الطبي؟ وما هي خطواتكم لتفعيل عملية السعودة؟

□ الرقم الوارد في السؤال أقل من عدد العاملين الصحيين في وزارة الصحة لوحدها.. أما في القطاع الصحي بأكمله بما في ذلك القطاع الخاص، فإن عدد العاملين الصحيين من أطباء وممرضين وصيادلة وأخصائيين وفنيين يبلغ نحو 138 ألف شخص منهم 26 في المئة فقط سعوديون، وتختلف النسبة صعوداً أو نزولاً حسب الفئة الصحية. والواقع أن المعوقات التي تحول دون سعودة القطاع الصحي تتمثّل بشكل أساسي في توفير الإمكانيات التي تمكّن من استيعاب أعداد ضخمة من الدارسين والدارسات في المعاهد والكليات الصحية الجامعية ودون الجامعية. هذه الإمكانيات تحدّها من جهة الطاقة الاستيعابية للمؤسسات التعليمية ومن جهة أخرى الموارد المالية والبشرية اللازمة لتوفير المرافق التعليمية وتجهيزها وتوفير كوادر التدريس المتخصصة، وخير مثال على ذلك افتتاح كليات طب بشري جديدة عدة مثل كلية الطب في جامعة أم القرى/ المدينة المنورة/ القصيم.. إضافةً إلى ما هو متوفر حالياً.. وتبذل الدولة جهوداً حثيثة في هذا السبيل – لكن إعداد القوى العاملة كما هو معروف يتطلب زمناً ليس باليسير، ومن هذه الجهود فتح الكليات والمعاهد الصحية لتخريج الفنيين.

فهناك 13 كلية صحية متوسطة للبنين والبنات و24 معهداً صحياً مطوراً للبنين والبنات، وهذه تتبع وزارة الصحة. وهناك مرافق أخرى للتعليم الصحي الفني في القطاع العسكري وضمن كليات المجتمع.

من جهة أخرى فقد زاد عدد كليات الطب وطب الأسنان والعلوم الطبية التطبيقية التابعة للجامعات السعودية – حيث هناك الآن تسع كليات للطب وأربع كليات للعلوم الطبية التطبيقية وثلاث كليات لطب الأسنان.

الاستثمار متاح

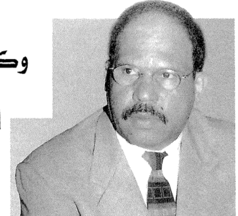
■ في ظل الأجواء المشجّعة للاستثمار التي أوجدتها الإجراءات الحكومية الأخيرة، هل هناك خطوات محددة على صعيد القطاع الصحي لتشجيع وتحفيز الاستثمارات الأجنبية؟

□ في ما يخص الاستثمار في القطاع الصحي سواء الاستثمار المحلي أو الأجنبي، فإن القاعدة هي فتح المجال للدخول في غالبية الأنشطة الصحية. والدلالة على ذلك أن أنواع النشاط الصحي المستثنى من الاستثمار الأجنبي محدودة جداً وتتمثّل في الأنشطة التالية فقط: الخدمات التي تقدمها القابلات والممرضات وخدمات العلاج الطبيعي وخدمات العاملين شبه الطبيين وكذلك مراكز السموم وبنوك الدم والمحاجر الصحية.

لذلك نستطيع القول بأن القطاع الصحي يُعتبر من القطاعات الخدماتية الرئيسية التي تتميز بالطلب العالي عليها، وتتفرع هذه الخدمة إلى أنشطة عديدة جداً.

وهناك استثمارات خاصة ضخمة موجّهة نحو هذا المجال تعمل في سوق تتّسم بالحرية الاقتصادية والشفافية والمنافسة الشريفة، وهذا بحدّ ذاته أحد أهم المحفزات للاستثمارات الأجنبية في القطاع الصحي. ■

الرياض/ سليم أبو دياب



وكيل الوزارة المساعد لشؤون التأمين في الإمارات

بن سبت: لن ننصّب أنفسنا سيف رقابة على الشركات

بلغ إجمالي حجم الأقساط المكتتبة لفرعي التأمين على الحياة والادخار في دولة الإمارات 587 مليون درهم للعام 1999، نصيب الشركات الوطنية منها 28,3 في المئة مقابل 71,7 في المئة حصة الشركات الأجنبية. أما فروع التأمينات العامة فقد سجلت 2,2 مليون درهم، وبلغ نصيب الشركات الوطنية من هذه الأقساط 74,3 في المئة مقابل 25,7 في المئة للشركات الأجنبية. واستأثر فرع الحوادث والمسؤولية بنسبة 63,2 في المئة من إجمالي أقساط التأمينات العامة، مقابل 17,5 في المئة لفرع الحريق و17,2 في المئة لفرع النقل البري والبحري والجوي و2,1 في المئة لفرع الأخطار الأخرى.

ويقول وكيل الوزارة المساعد لشؤون شركات التأمين في وزارة الاقتصاد والتجارة في الإمارات **سيف خلفان بن سبت** بأن ما يؤكد أهمية قطاع التأمين ودوره الحيوي بالنسبة للإقتصاد الوطني هو ضخامة الأموال المستثمرة فيه والتي بلغت خلال العام 1999 نحو 5,8 ملايين درهم، كما بلغ حجم الأقساط المكتتبة لسوق التأمين في الدولة نحو 2,8 مليون درهم.

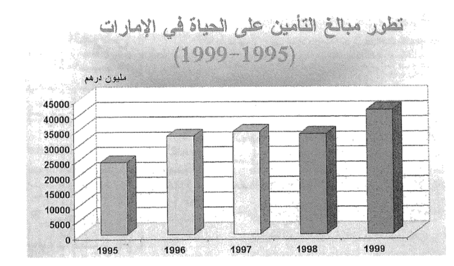
التنظيم والإشراف

ينظّم قطاع التأمين في دولة الإمارات القانون الاتحادي الرقم 9/84، وترعى القطاع وزارة الاقتصاد والتجارة في الدولة ومناط بها تنفيذ أحكام القانون ومباشرة دورها في الإشراف والرقابة على شركات ووكلاء التأمين والمهن المرتبطة بالتأمين. كذلك تهتم اللجنة العليا للتأمين برسم السياسة العامة للتأمين واقتراح النظم المتعلقة بالقواعد العامة للرقابة على الشركات الخاضعة لأحكام القانون الاتحادي، إلى جانب لجنة التخطيط والمتابعة للتأهيل والتوطين في قطاع التأمين بالدولة وجمعية الإمارات للتأمين. "وتستلزم سوق الإمارات أن تكون الرقابة أكثر دقة وصرامة كونها سوقاً مفتوحة حتى منذ ما قبل قيام دولة الإمارات حيث كان هناك شركة أجنبية، وبعد قيامها تأسست شركات تأمين عربية ما خلق جواً تنافسياً في السوق بين شركات مؤسسة داخل الدولة وأخرى خارجها، ولا بدّ لدى اختيار الشركات من خارج الدولة أن ننظر إلى خبرتها وقدرتها من حيث إصدار البوالص والبرامج المقدمة وقدرتها المالية للمستقبل لضمان إيفائها بالتزاماتها تجاه المستفيدين من التأمين" كما يقول **سيف خلفان بن سبت**.

نظرة على الواقع

ويعمل في سوق الإمارات 47 شركة تأمين، منها 21 شركة تأمين وطنية مؤسسة في الدولة و26 شركة أجنبية مؤسسة خارج الدولة. وتزاول 12 شركة محلية و5 شركات أجنبية التأمين على الحياة والتأمينات العامة في ما تمارس 9 شركات وطنية و21 شركة أجنبية فروع التأمينات العامة فقط. وبلغ عدد وكلاء التأمين 83 وسيطاً منهم 77 وسيطاً وطنياً مقابل 6 أجانب، كما هناك 11 استشاري تأمين و31 خبير كشف وتقدير الأضرار و48 مراجع حسابات شركات التأمين.

ورغم الانعكاسات السلبية على اقتصادات الدول المصدّرة للبترول نتيجة انخفاض الأسعار العالمية في الفترة الأخيرة من العام 1998، "إلا أن تأثيرات الأزمة على إقتصاديات دولة الإمارات كان أقل نتيجة السياسة الإقتصادية التي انتهجتها الدولة من خلال تنويع مصادر الدخل الوطني وخصخصة بعض القطاعات، إلى جانب الحركة العمرانية التي ترجمت بإنشاء مشاريع صناعية ساهمت في زيادة حجم الأقساط المحققة خلال العام 1999" يضيف **بن سبت**. "وشهدت سوق الأسهم استقراراً خلال العام 1999 بعد تقلبات حادة في العام 1998 في أسعار أسهم الشركات المساهمة الوطنية، التي أدّت إلى انخفاض العائد



اقساط التأمينات العامة المكتتبة
العام 1999

17% 2% 18% 63%

الأخطار الأخرى ▫ النقل البري والبحري والجوي ▫ الحريق ▫ الحوادث والمسؤولية

الإستثماري لهذه الأسهم وما ترتّب سلباً على نتائج أموال شركات التأمين المستثمرة في هذه الأسهم".

الأعلى أم الأدنى؟

وفي حين تشهد سوق التأمين في الإمارات تكسيراً حاداً في الأسعار نتيجة المنافسة بين الشركات، أقدمت الهيئات المنظمة على تحديد الحدّ الأعلى لأسعار بوالص التأمين. ويفيد **بن سبت** بأن "الهدف من الحدّ الأعلى هو حماية السوق والمؤمنين من المبالغات في عمليات التسعير من قبل شركات التأمين العاملة في السوق. أما بالنسبة للحدّ الأدنى، ونعتقد أن لا داعي لتحديده، لأنه يتحتم على الشركات نفسها العاملة في قطاع التأمين أن تدرك مسبقاً قدراتها الفنية والمالية للإيفاء بالتزامات مؤمّنيها. لا نريد أن ننصّب أنفسنا كسيف رقابة على شركات التأمين، لكن في المقابل علينا حماية المستهلكين. وكأجهزة رقابية من واجبنا أن نقرّب التشريعات والشروط المفروض توافرها في شركات التأمين العاملة في بلادنا. وقد أصدرنا بوالص موحّدة ورفعنا بنسبة 50 في المئة الاحتفاظ الخاص بالضمانات ونعمل حالياً لاتخاذ إجراءات عدة ستصب بالطبع في مصلحة السوق".

الاندماج والتكتل العربي

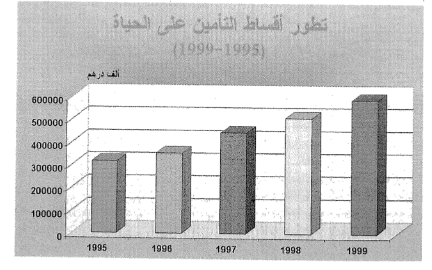
وماذا عن الدمج؟ لقد وعينا في الإمارات يشير **بن سبت** إلى أهمية الاندماج، "وقمنا كأجهزة رقابية وقد ساعدنا بذلك اقتصادنا المفتوح والمدرك لأهمية التحرر من القيود الاقتصادية، برفع قيمة رأس مال الشركات من 10 ملايين درهم إلى 50 مليوناً لتشجيع الاندماج. والآن ندرس تخصيص مبلغ لدعم الشركات التي يندرج ضمن نشاطها إعادة التأمين. ولا بدّ من التنبه والوعي من قبل الجهات العربية كافة لمعنى التكتل العربي والسعي إلى إيجاده سواء على مستوى الشركات من حيث إمكانية اندماجها أو التنسيق أو التدريب والتأهيل وتبادل الخبرات في ما بينها، أو على مستوى اعتماد معهد عربي عال لتخريج عناصر يتمتعون بقدرات فنية عالية".

ويلفت **بن سبت** إلى أن هناك إمكانية لقيام تكتل تأميني عربي خصوصاً أنه يوجد تعاون قائم في مجال إعادة التأمين بين شركات التأمين العربية، "ونسعى إلى تنسيق التشريعات المتعلقة بالإشراف على شركات التأمين في العالم العربي وتطوير التشريعات القائمة التي تحكم النشاط التأميني وتدعم مراكزها المالية، إلى جانب الحاجة إلى إنشاء معهد عربي متخصص للتدريب توفر له جميع الإمكانيات المادية والبشرية لتوفير الخبرات والكوادر الفنية اللازمة لأسواق التأمين العربية".

وعن احتمال قيام شركات تأمين عربية عملاقة يضيف بأن "الإمكانات متوافرة كذلك فرص زيادة حجم الأعمال بفعل تعدد النشاطات الاقتصادية في العالم العربي، إضافة إلى كون العالم العربي يضم 250 مليون نسمة يمثلون سوقاً واسعة جداً لها ثقلها الاقتصادي، كما أن التوسّع في تأمينات الحياة والادخار والتأمين الصحي والتعاوني سيزيد من حجم كعكة التأمين".

التحرر من الحماية

وعن أوضاع الشركات والأسواق العربية ومدى جهوزيتها للمرحلة المقبلة يقول **بن سبت**: "توجد أسواق عربية لديها قدرات تنظيمية عالية، ونحن ندعو دائماً مؤسساتنا المحلية والعربية للإستعداد للمرحلة المقبلة وأن تحاول تدعيم مراكزها وملاءتها المالية واحتياطاتها الفنية والتسلح بالخبرات، والتركيز على التدريب والتأهيل وتقديم منتجات ذات جودة وبرامج تتناسب مع واقع المجتمع وتخدمه للتمكّن من المنافسة داخل الدولة وخارجها عبر خفض الكلف وتحسين مستوى الأداء، كما لا بدّ من اعتماد آليات لمواكبة التغيرات الحاصلة بفعل التطورات الاقتصادية في العالم مع التخلّي تدريجياً عن مبدأ الحماية. وفي الإمارات، منذ تأسيس الدولة حتى الآن، لم نعتمد الحماية في أي نشاط اقتصادي ما عزّز خبرة الشركات الوطنية وأهلّها لاستقبال هذه المرحلة". ■





الرئيس زين العابدين بن علي: العناية الدائمة

التأمين في تونس قانون جديد واستعداد للإنفتاح

- مراجعة قانون تأمين السيارات وإطلاق خدمة Banque Assurance

- الوعي التأميني مدخل لتطوير النشاط

- شركات القطاع الخاص تزيد من حصتها بشكل مستمر وتطور خدماتها



يرى البعض أن قطاع التأمين في تونس لم يلقَ الاهتمام الكافي من السلطات المشرفة عليه، حتى بات يعيش في هذه المرحلة حالة مخاض حافلة بالضغوطات والتحديات الداخلية والخارجية. ولعلّ وصف "حالة المخاض" تطابق الواقع وإن كان فيها شيء من المبالغة في تشخيص أوضاع القطاع، لأن الأيام القليلة المقبلة ستشهد ولادة قانون جديد للتأمين يؤسس لعلاقة واضحة ومنصفة بين الضامنين والمضمونين، كما يساعد القطاع على النموّ والتطور ليؤدي دوره كاملاً في مسيرة التنمية الإقتصادية في تونس ويكون قادراً على مواجهة المرحلة المقبلة والتي من أبرز عناوينها دخول تونس في عصر العولمة واندماج إقتصادها في منظومة الإقتصاد العالمي. وقد أقرّت الحكومة القانون العتيد وأرسلته إلى مجلس النواب لمناقشته والمصادقة عليه.

رعاية حكومية

الواقع أن قطاع التأمين في تونس لم يشهد عملية إعادة هيكلة شاملة ولم ينخرط في برنامج تأهيل متكامل، وسبب ذلك ليس نقصاً في الإهتمام من جانب الحكومة بقدر ما كان اطمئناناً لسلامة القطاع قياساً إلى قطاعات أخرى كانت تواجه مشاكل كبرى وتعرض لضغوطات تهدد مصيرها واستمراريتها. إلا أن ذلك لم يمنع من تقديم جرعات إصلاحية عدة لقطاع التأمين خلال فترة التسعينات، ما أكّد اهتمام الرئيس زين **العابدين بن علي** قيام منظومة تأمينية عصرية تخدم الإقتصاد الوطني والمجتمع المدني بمختلف فئاته.

المد الإصلاحي

مطلع التسعينات، كان قطاع التأمين خاضعاً لقوانين قديمة يرجع بعضها إلى العهد الإستعماري (1931)، فيما البعض الآخر لم يكن يلبي حاجات الفرقاء بجميع فئاتهم. وكان أن صدر قانون 1992 الذي شاركت في إعداده شركات وطنية تعمل في الحقل التأميني، وعالج هذا القانون الكثير من الثغرات القديمة إلا أنه تضمن ثغرات جديدة استوجبت تدخلاً من رئيس البلاد لتعديله مرات عدة (93، 94 و96).

ومن أبرز التعديلات على هذا القانون ما خص التأمين الإلزامي لمسؤولية المتدخلين في قطاع البناء، وتأمين قرض التصدير، وإدماج تأمين الصادرات في القانون العام للتأمين لفتح مجال المنافسة خدمة لقطاع التصدير.

ورأى معظم قادة شركات التأمين أن قانون 92 يحتاج إلى تعديل وتجاوبت الحكومة مع الآراء فأجرت التعديلات المذكورة سابقاً وتريّثت في مجالات أخرى لمزيد من الدرس والتحليل. فرئيس جمعية شركات التأمين الذي يرأس شركة "ستار" **ابراهيم الرياحي** قال خلال ندوة نظمتها "الإقتصاد والأعمال": ليس هناك تضارب بين الحكومة وأهل المهنة، فالجميع يعمل لمصلحة القطاع وعند الضرورة يمكن مراجعة القوانين وتعديلها. ودعا مدير عام شركة "سليم" **علي الهمامي** إلى إقرار تشريع لما يسمى (Banque Assurance) في ما قال **المهتدي بوكر** ممثل شركة "غات" إنه لا بدّ من مراجعة مسألة التعامل مع وسطاء التأمين.

ودعا مدير عام شركة ضمان الصادرات "كوتيناس" **المنصف الزواري** إلى ضرورة تخفيف الرقابة. أما الأمين العام لجمعية شركات التأمين **ابراهيم القبي** فطالب بتطوير القوانين القديمة خصوصاً في

توزع الأقساط حسب الفروع والقطاعات في العام 1999

الفرع	الشركات الخاصة %	الشركات الحكومية %	التأمين التعاوني %	حجم الأقساط (مليون دينار)
السيارات	36.4	40.3	23.2	165.5
التأمين الجماعي	41.4	48.4	10.1	78.6
النقل	57.2	37.1	5.6	28.5
الحريق	64.8	28	7.1	36.3
الحياة	84.9	8.1	6.8	31
أخطار مختلفة	63.2	28.8	7.8	43.1

مجالات السيارات والفلاحة، والتأمين على الحياة والنقل البحري.

لهذه الأسباب اتخذت الحكومة إجراءات عاجلة وأصدرت تعليمات متشددة للرفع من قدرات القطاع لتتمكن من مساندة قطاعات الإنتاج بخدمات عالية المستوى. ومن أهم الإجراءات إعداد مراجعة شاملة لقانون التأمين من أبرز توجهاتها تعديل باب تأمين السيارات وتقليص مهلة التعويض، وإيجاد مقاييس للتعويضات المادية والترخيص لتسويق التأمين بواسطة البنوك.

لكن هل يكفي التشريع وحده لتطوير القطاع؟ هناك مسؤولية مشتركة بين الدولة وأهل المهنة لمعالجة مشكلة مزمنة في مجال التأمين وهي عدم نموّ الوعي التأميني لدى المواطنين، وهذا ما يظهر جلياً من نتائج الشركات حيث تبقى في المقدمة الفروع الإلزامية مثل السيارات والصحة والنقل. صحيح أن هناك جهوداً تبذل من جانب المؤسسات، إلا أن النتائج لا تزال متواضعة ودون الطموحات، ولا يزال حجم الأقساط بعيداً عن الحجم الفعلي للسوق ولا يعكس طاقة الإقتصاد التونسي التي تنمو بشكل متواصل.

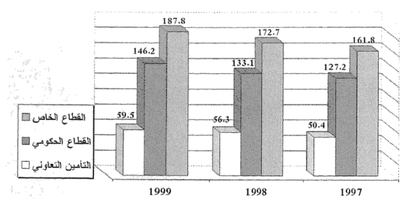
نتائج 2000

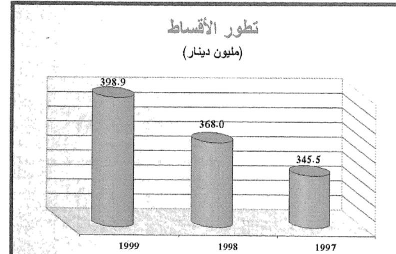
يضم قطاع التأمين في تونس 16 مؤسسة منها 9 تابعة للقطاع الخاص من بينها شركتان مختصتان في التأمين على الحياة و3 شركات حكومية تنشط واحدة منها في التأمين على الصادرات فيما تعمل 4 شركات في قطاع التأمين التعاوني. وتتعاون شركات التأمين التونسية مع قرابة 400 وسيط ينشطون في مجالات بيع العقود وترويج المنتجات التأمينية في حين يتواجد في السوق 300 خبير يقومون بمعاينة الأضرار وتقييم الخسائر وتقديم التعويضات.

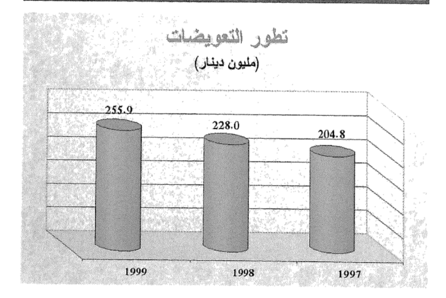
ويحتل قطاع التأمين على السيارات المرتبة الأولى إذ يمثل 41 في المئة من إجمالي الأقساط يليه القطاع الصحي 20 في المئة.

وبلغ رقم المعاملات الإجمالي لعام 2000 أكثر من 438 مليون دينار بنسبة تطور بلغت 11,3 في المئة مقارنة بالعام 1999.

واللفت للانتباه أن النشاط سواء لجهة حجمه الإجمالي أو في قطاعات أساسية، تمركز لدى عدد محدود من الشركات وبصفة خاصة شركة "ستار" الحكومية التي بلغ حجم الأقساط لديها في العام 1999 أكثر من 125 مليون دينار أي ما يمثل نسبة 31,5 في المئة من السوق.







والملاحظ أن نفقات الفرد التونسي على التأمين نمت بصفة ملحوظة من نحو 30 ديناراً العام 1995 إلى 39 ديناراً العام 1999، إلا أن هذه النسبة تعد ضئيلة مقارنة بالبلدان الأوروبية والأميركية، الأمر الذي يؤكد وجود فرص وإمكانات ضخمة أمام شركات التأمين في تونس، بحيث يمكن مضاعفة نسبة مساهمة قطاع التأمين في الناتج الداخلي الخام (الذي بلغ في العام 1999 زهاء 1,62 في المئة) إلى 3 مرات بشرط أن يتم تطوير فروع الحياة والحريق وتأمين الممتلكات الشخصية.

دور طلائعي للقطاع الخاص

يشير تقرير الجامعة التونسية لشركات التأمين (FTUSA) إلى أن حصة مؤسسات التأمين الخاصة من السوق بلغت في العام 1999 أكثر من 48 في المئة لتصل إلى 187,825 مليون دينار مقابل 172,771 مليوناً في العام 1998 والشركات الخاصة هي "أمينة" و"مغربية" و"أستري" و"لاكارت" و"حياة" و"غات" و"سليم" و"كومار" و"أريج" وبذلك يواصل القطاع الخاص الإحتفاظ بالصدارة وبدوره الطلائعي.

أما القطاع العام فيضم 3 شركات وهي "ستار" و"اللويد التونسي" والشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية" (COTUNACE) وهذه الأخيرة مختصة بعمليات ضمان التصدير.

وبلغت حصة القطاع العام 38,8 في المئة مسجلاً 146,221 مليون دينار.

وذكر التقرير نفسه أن مؤسسات القطاع العام تغطي نسبة كبيرة من الفروع التي تعتبر خاسرة مثل السيارات والمجموعات بينما تركز شركات القطاع الخاص على الميادين المربحة على غرار النقل والحريق والحياة والأخطار المختلفة.

طاقات واسعة

إن تطور قطاع التأمين في تونس مرتبط شديد الإرتباط بعملية الإصلاح وإعادة الهيكلة التي انطلقت وتتجسد على أرض الواقع بصدور قانون التأمين في صيغته الجديدة لتتوفر الفرص وتتهيأ الظروف أمام شركات التأمين لرفع مستوى خدماتها وتنويعها، ولو أن هناك من استبق هذه الظروف وأرسى جملة من الخدمات المتطورة مثل التواجد على شبكة الإنترنت، والتعويض الفوري وغيرها.

إن عملية تطوير القطاع وتأهيله وجب أن ترتبط بمسألة مهمة وهي نشر الوعي التأميني لدى الفرد التونسي والإقبال أكثر على المنتجات التأمينية غير الإلزامية وعلى هذا الأساس من المنتظر أن يتطور حجم النشاط باعتبار الطاقات الكامنة في السوق واسعة جداً ويمكن للقطاع أن يلعب دوراً فاعلاً ويساهم بصورة جدية في الحركة الإقتصادية عبر المساهمة في الناتج الداخلي أو في تنشيط السوق المالية.

رهان على المنافسة

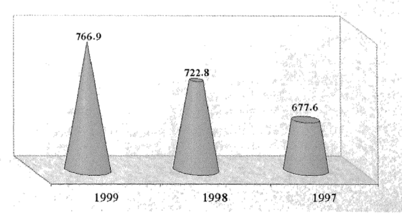
يوفر الإطار القانوني الحالي مستوى مرتفعاً من الحماية إذ لا يسمح التشريع المتعلق بالتأمين بتوريد خدمات تأمين لتغطية المخاطر. كما يحد من إمكان دخول الشركات الأجنبية. ولئن كان لهذا المستوى من الحماية دور مهم في هيكلة سوق التأمين فإن هذه الحماية أصبحت تمثل عائقاً أمام تطور السوق خصوصاً بعد أن تجاوزت هذه الأخيرة مرحلة الانطلاق، فالحماية لا تحفز مؤسسات التأمين على تحسين خدماتها وتطويرها لفائدة زبائنها ولأجل ذلك فإن التوجه المستقبلي يقتضي خفضاً تدريجياً للحماية.

وتلافياً للتأثيرات السلبية التي قد تنجر عن فتح سوق التأمين للمنافسة الخارجية، سيتم اعتماد نمط تدريجي يمكّن مؤسسات التأمين من الإستعداد للنشاط في محيط تنافسي واستغلال التفتح لدعم قدراتها الفنية والمالية. وتقوم حالياً المصالح الإدارية التونسية والهياكل المهنية المعنية بدراسة السبل الكفيلة بتأهيل مؤسسة التأمين حتى تواكب مراحل التفتح وتتمكن من النجاح في رهان المنافسة. ■

التوظيفات
(مليون دينار)

1999	699.0
1998	654.6
1997	624.6

الاحتياطات الفنية
(مليون دينار)



المنوال الناجح

تظهر كافة المؤشّرات نجاح المنوال التونسي في استثمار الثروة البشرية من أجل تحقيق التقدم والإزدهار. ولذا فإن تصنيف المنتدى الإقتصادي العالمي، في تقريره 2000-2001، لتونس على أنها أكثر البلدان تنافسية في إفريقيا، لم يمثل مفاجأة بالنسبة لأكثر من 2100 مؤسّسة أجنبية اختارت تونس مكانا لتنفيذ مشاريعها وتركيز نشاطاتها في مجالي الأعمال والإستثمار.

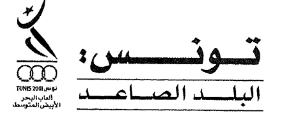
وهذا الإختيار ليس محض الصدفة. فالمؤسسات التي تستثمر في تونس تتمتّع بإعفاءات جبائيّة وبإمتيازات هامّة وعديدة من بينها وجود يد عاملة مؤهّلة ومهارات متخصّصة. كما أنّ على ذمتها شبكة عصرية للإتصالات والنقل والخدمات إضافة إلى انّه بإمكانها إنطلاقا من تونس ولوج عديد الأسواق المجاورة بشروط تفاضليّة.

وباستطاعة هذه المؤسسات أن تستفيد في هذا الإطار من المزايا التي يتيحها اتفاق الشراكة والتبادل الحرّ المبرم بين تونس والإتحاد الأوروبي واتفاقيات التبادل الحرّ بين تونس وعديد البلدان العربية والمنافع التي توفرها الإتفاقيات المبرمة بين تونس والبلدان المغاربيّة والعربيّة والإفريقيّة.

وبإمكان كلّ أصحاب المشاريع والمؤسسات أيضا أن يستغلوا الفرص المتولدة عن حركيّة الإقتصاد التونسي وقدرته على المنافسة.

- إقتصاد نشط وتنافسي يسجّل منذ سنة 1987 نسبة نموّ لا تقلّ عن 5% سنويا.
- مجموعة من رجال الأعمال تحدوهم روح المبادرة والإنجاز.
- مجتمع عصري ومتفتّح يساهم كلّ أفراده في بناء المستقبل على حدّ السواء.

ولكن من يريد كسب رهان الفوز والإنجاز فإن تونس تبقى الوجهة المثلى.



الملتقى الأول حول فرص التصدير ومخاطر البلدان

إن التطوّرات العميقة التي يشهدها الإقتصاد العالمي من احتداد للمنافسة وعولمة المبادلات التجارية وبروز تكتّلات إقليمية وانفتاح الأسواق على بعضها، تملي على البلدان النامية القيام بإصلاحات عميقة في اتجاه تفتح إقتصادياتها وانصهارها في الدورة الإقتصادية العالمية وتحقيق المزيد من تطوير القدرة التنافسية لمؤسساتها الوطنية. وفي هذا الإطار يكتسي قطاع التصدير طابعاً ستراتيجياً ومكانة خاصة باعتباره محوراً للتنمية.



شكيب نويرة، الوزير توفيق بكّار، فرانسوا دافيد، المنصف الزواري، ابراهيم الرياحي كفتيزا

كانت هذه أبرز النقاط التي ركّز عليها **توفيق بكار** وزير المالية التونسي لدى إشرافه على الملتقى الأول الذي احتضنته تونس حول "فرص التصدير ومخاطر البلدان: الأسواق التقليدية والصاعدة" الذي نظمته الشركة التونسية لتأمين التجارة الخارجية (الكوتيناس) بالتعاون مع نظيرتها الفرنسية كوفاس (Coface) وذلك مطلع شهر نيسان / ابريل الماضي.

وتقرّر تنظيم هذا الملتقى في بداية كل سنة حتى يصبح موعداً سنوياً يجمع أهل الخبرة والإختصاص في مجال رصد المخاطر التجارية ومعرفتها وتسليط الأضواء على تطور الأسواق التقليدية والصاعدة والمجالات التي يوفرّها لجذب الإستثمار. وأبرز بكار أن هذه الملتقيات السنوية ستكون غنية بالمعلومات حول المستجدات الإقتصادية العالمية والأوضاع السائدة في أهم الأسواق والإستشارات وفرص الأعمال في معظم بلدان العالم وخصوصاً منها البلدان الصاعدة مؤكداً على أن هذه الملتقيات ستساعد المؤسسات التونسية على استكشاف مزيد من الأسواق المكتسبة، وكذلك التعرّف على نوعية المخاطر واختلافها حسب هذه الأسواق التي يتعين الوقاية منها.

لماذا اختيار تونس؟

اختارت كوفاس تونس كأول بلد عربي وأفريقي لاحتضان مثل هذه الظاهرة المهمة. وقال مديرها العام **فرانسوا دافيد** "إن تونس تمثّل أحسن مكان وموقع لعقد مثل هذه الملتقيات ذات الحجم الإقتصادي والمالي الكبيرين، خصوصاً وأنها سجّلت على امتداد السنوات القليلة الماضية نجاحات إقتصادية دعمتها الإجراءات والإصلاحات الهيكلية العميقة، ما ضمن لها اندماجاً فعلياً في الدورة الإقتصادية العالمية.

ولاحظ **فرانسوا دافيد** أن النمو المتواصل الذي تحقّقه تونس في جميع المجالات سمح لها بأن تصنّف من ضمن أحسن الدول ذات المخاطر الضعيفة والقليلة إلى جانب تصدّرها طليعة الدول الأفريقية والشرق الأوسط ودول الخليج العربي. وأعلن أنه في نطاق التعاون بين شركتي الكوتيناس والكوفاس ستتمكن المؤسسات الإقتصادية التونسية من مصدرين وموردين ومؤسسات مالية، من الإنتفاع بنظامي التصنيف والتقييم الإلكتروني (@rating) وحصولها على علامات إيجابية تعطيها المكانة المناسبة في الأسواق العالمية وتساعدها على الإنخراط في التجارة الإلكترونية علاوة على الولوج إلى بنوك المعطيات التي تمتلكها كوفاس.

يذكر أن الشركة الفرنسية لتأمين التجارة الخارجية (كوفاس) تنظم منذ 5 سنوات بصفة دورية ملتقى دولياً حول المخاطر وتقييمها وأن المعلومات المتوفرة تمكّن المؤسسة الإقتصادية من تشخيص المخاطر ومعرفتها وبالتالي العمل على ضمان نجاح العمليات التجارية الخارجية.

الدور الستراتيجي للمعلومة

وتحدّث رئيس المعهد العربي لرؤساء المؤسسات **شكيب نويرة** فقال: "إن المعلومة أصبحت في الوقت الراهن أكثر من ضرورية باعتبارها تمكّن أصحاب المؤسسات من فرص أعمال كبيرة. ولأجل ذلك فإن امتلاك المعلومة الإقتصادية والتحكم فيها يمثّل عاملاً أساسياً لتعزيز القدرة التنافسية للمؤسسة وتدعيم موقعها في الأسواق الخارجية، مشدداً على أهمية معرفة المؤسسات للمخاطر التجارية أو السياسية حتى تتمكن من مجابهتها والإبتعاد عنها.

أما الرئيس المدير العام لشركة الكوتيناس **المنصف الزواري** فقال أن المخاطر التجارية تتفاوت من بلد إلى آخر حسب مصداقية ووضعية مؤسساته الإقتصادية.

مخاطر منطقة الـ MENA

تشهد منطقة الشرق الأوسط وشمال أفريقيا حسب تشخيص **راضي المؤدب** صاحب مكتب دراسات (Comete engineering) صراعات إقليمية وعدم استقرار سياسي، إذ أن هناك حسب رأيه عوامل أثرت في العام 2000 على طاقات النمو في هذه المنطقة من بينها فشل المفاوضات الفلسطينية – الإسرائيلية وتصاعد التطرف الديني في بعض الدول الذي يعيق النجاحات الإقتصادية مثلما هو الشأن في مصر، إلى جانب الجفاف الذي يضرب المغرب.

وبالتوازي مع هذه الوضعية، فإن البلدان المتوسطية المرتبطة تجارياً بأوروبا تأثرت مباشرة بانخفاض قيمة اليورو.

وعلى صعيد آخر هناك دول عدة في شمال أفريقيا والشرق العربي بصدد التفاوض من أجل توقيع اتفاقية شراكة مع الإتحاد الأوروبي. مثل لبنان وسورية والجزائر ومصر هي بصدد التباحث والتفاوض لتوقيع هذا اتفاق.

ويساهم الاتحاد الأوروبي من جانبه في تمويل إعادة الهيكلة المرتبطة بالإلغاء الجمركي وتحسين مناخ الأعمال. ■

المؤتمر العربي الدولي الثالث للصناعات الغذائية والتعبئة والتغليف

أول معرض دولي متخصّص في بغداد

شهدت بغداد الشهر الماضي انعقاد المؤتمر والمعرض العربي الدولي الثالث للصناعات الغذائية وصناعات التعبئة والتغليف الذي نظّمته مجموعة الاقتصاد والأعمال بالتعاون مع الاتحاد العربي للصناعات الغذائية وشركة التسويق الصناعي. وقد افتتح المعرض والمؤتمر وزير التجارة العراقي د.**محمد مهدي صالح** في حضور أمين عام الاتحاد العربي للصناعات الغذائية د.**فلاح جبر** وكبار المسؤولين العراقيين ونائب رئيس تحرير مجلة الاقتصاد والأعمال **فيصل أبو زكي**.

شاركت في المعرض الذي أقيم على أرض معرض بغداد الدولي نحو 110 شركات مثّلت 12 بلداً عربياً وأوروبياً هي: لبنان، سورية، العراق، مصر، اليمن، تونس، الأردن، الإمارات العربية المتحدة، السعودية، مالطا، فرنسا، هولندا وإيطاليا. وبعد جولته التفقدية على أجنحة المعرض قال وزير التجارة العراقي "أن المشاركة العربية الواسعة والحضور المتميّز للشركات العربية هي مدعاة لسرورنا وسعادتنا كثيراً مرحّبا بشكل خاص بالشركات السعودية معتبراً ان تجارتنا مع السعودية متنامية وان مجال العمل مفتوح أمام الأخوة المنتجين والمصدرين السعوديين مؤكداً على انّهُ لا توجد أية عوائق على الاستيراد من الدول العربية".



وزير التجارة د. محمد مهدي صالح

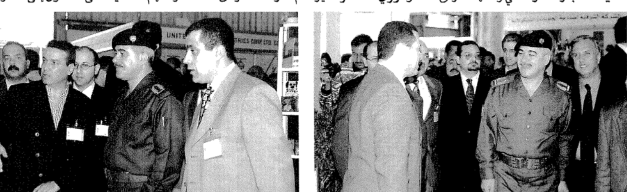
وأشار **محمد مهدي الصالح** إلى اتفاقيات التجارة الحرة التي وقعها العراق مع كل من مصر وسورية وتونس والتي ستسهم في تطوير العلاقات التجارية بين الأقطار العربية مؤكداً أن سياسة العراق تعطي الأولوية للسلع والبضائع العربية.

إقبال عراقي

ولقي المعرض إقبالاً من الجمهور العراقي واهتماماً كبيراً من الحكومة العراقية ورجال الأعمال والصناعيين. وشارك في إفتتاح المعرض القائم بالأعمال القنصلية اللبنانية في بغداد **الياس النمنم** و**فوزي الظاهر** مدير عام شركة المعارض، ود.أحمد رشيد وكيل وزارة الصناعة والمعادن ووكلاء وزارات التجارة والزراعة إلى عدد من المدراء العامين والمعنيين بالقطاع الاقتصادي.

وعلى هامش المعرض، تولّت مجموعة الاقتصاد والأعمال وبالتعاون مع شركة التسويق الصناعي والاتحاد العربي للصناعات الغذائية جدولة مواعيد الندوات واللقاءات بين الشركات العارضة والمعنيين العراقيين.

وعبّر ممثلو الشركات المشاركة عن حرصهم الشديد على الدخول إلى السوق



محمد عبد الرحمن، مجموعة شركات فرج الله (أقصى اليسار)

مجموعة شركات إندفكو، الى اليمين جهاد رحمة، إلياس الأحمر (أقصى اليسار)



إفتتاح الجناح التونسي



جناح السعودية: من اليمين حسن شعيب، مصنع شعيب للأفران



جناح مالطا: الى اليمين: بيرنارد شرانز، شركة فوستر كلاركس



جناح فرنسا: فكتور حمام، شركة Stew (أقصى اليسار)

العراقية التي تمثل لهم سوقاً واعدة مشيرين إلى رغبتهم التي حققتها مجموعة الاقتصاد والأعمال في تنظيم المؤتمر وتقديم المشورة والاستفادة من الخبرات المتوافرة لديها عن السوق العراقية المتعطشة للبضائع العربية. كما أكد ممثلو الشركات على أن الاتفاقات الثنائية التي وقعها العراق مع سورية ومصر وتونس تعتبر نواة للسوق العربية المشتركة.

ما قاله العارضون

* **علي فهمي** المشرف على الجناح المصري وممثل غرفة الصناعات الغذائية المصرية أعرب عن تفاؤله بالنتائج التي سيحققها المعرض والتي ستظهر قريباً منوهاً بالاهتمام العراقي الكبير بالمعرض. كما نوّه المهندس **أشرف صادق** المشرف على الجناح بمستوى تنظيم المعرض مبدياً الاستعداد للمشاركة في المعارض الأخرى.

* **شوقي حسان** مدير عام شركة حسان اخوان للصناعة والتجارة العامة قال أن الشركة تبحث عن أسواق جديدة معتبراً أن العراق يمثل الترياق للبنان. وأشار إلى اتصالات أجراها لتسويق الموازين الميكانيكية والكهربائية ومعدات أقسام اللحوم في السوبر ماركت مطالباً بدخول لبنان باتفاقية تجارة حرة مع لبنان.

* أما **عصمت حسان** مدير عام شركة لفكو الفنية التجارية فقال: اندفعنا للمشاركة في المعرض لأن العراق في حاجة فعلية لمنتجات الشركة المتخصصة بإنتاج البرادات ذات الأحجام المختلفة والتقنيات العالية والمتقدمة وبأسعار مدروسة. وأوضح أنه أجرى اتصالات مع القطاعين الحكومي والخاص وان الشركة ستفتح فرعاً لها في بغداد أو تعتمد وكيلاً.

* وأشاد **أنس الزغبي** مدير المبيعات في



من اليمين: د. فوزي الضاهر، د. فلاح جبر، فيصل أبو زكي



جانب من الحضور في المؤتمر




ياسر الجنيبي، إلياس خضر (أقصى اليسار)، الشركة السعودية للصناعات الميكانيكية

جناح الإمارات: هاني مواقي California Garden (أقصى اليسار)

شركة كتاكيت السورية لإنتاج الحلويات بمستوى تنظيم المعرض مشيراً إلى "طلبات كبيرة في السوق تلقيناها ونتطلع إلى هذه السوق بأمل كبير...".

* وقال د.**حمود محب الدين** أن رجال الأعمال والصناعيين العراقيين أبدوا اهتماماً واسعاً بمنتجات الشركة المتخصصة بالتغليف كونها تمتلك الخبرة إضافة إلى تقديمها وسائل حديثة في هذا المجال.

* وذكر **رامي حركة** مدير المبيعات في شركة PFM الإيطالية أن شركته متخصصة بتصنيع مكائن التعبئة والتغليف وهي استهدفت من المعرض التعرف على السوق العراقية ودراسة احتياجاتها. وأوضح أنه أجرى لقاءات مع معنيين وسيكون للشركة حضور في العراق لاستكمال عدد من المشاريع.

* **رمزي الفقره** عن شركة الشاهد للتبريد التونسية قال: "نأمل أن يكون لنا حضور وقد تميّز المعرض بالتنظيم الجيد".

* وأعلن **محمود الحاج علي** المدير المفوض في الشركة العراقية لتصنيع وتسويق التمور أن المعرض مهم ويلبي رغبتنا في الإطلاع على أحدث وسائل التعبئة والتغليف مشيراً إلى أن معروضات الشركة لقيت استحساناً وأن عدداً من الشركات المشاركة أخذت نماذج من التمور والعبوات لتصميم نماذج ذات مواصفات أفضل.

* وأشار ممثل شركة بانكو ليني الإيطالية إلى ان المعرض شكل تظاهرة لبت احتياجات الشركات وتطلعاتها لدخول أسواق جديدة.

* أما **الياس بخيت خضر** مدير التصدير في الشركة السعودية للصناعات الميكانيكية فقال أن التسهيلات واللقاءات التي أجريناها وفّرت مناسبة للتعريف بمنتجاتنا والتعرف على السوق عن كثب مشيراً إلى أنه تمّ تقديم عطاءات عدة مع وزارة الزراعة وهيئة المياه والمجاري والشركة العامة للصناعات الميكانيكية حيث تمّت دراسة الأسعار الواجب تقديمها وأمل خضر من الاقتصاد والأعمال تنظيم معارض مماثلة في أقطار عربية أخرى.

* وأكّد **نشأت أديب** المدير الفني لشركة عبدالله وابراهيم أبناء سلمان المطرود أن السوق العراقية واعدة وتمتاز بثقة المتعاملين فيها موضحاً أن المشاركة لاقت نجاحاً كبيراً.

* أما **محمد فياض الدين دلوي** مسؤول المبيعات في الشركة الخليجية لأنظمة التعبئة والتغليف فقال: "لمسنا إقبالاً وأجرينا لقاءات مع مسؤولي القطاع الصناعي في الشركة العامة للزيوت النباتية لإطلاعهم على المكائن المتخصصة بالتعبئة والتغليف ملاحظاً أن الأمر يتطلب الوقت والمزيد من الاتصالات".

* وأوضح **لؤي الصقر** مسؤول المبيعات في شركة العوجان السعودية الصناعية لإنتاج العصائر قائلاً: "المعرض وفّر فرصة كبيرة لاطلاعنا على السوق العراقية التي نرغب الدخول إليها حيث تتجه إلى فتح وكالة توزيع مشيراً إلى المعوقات الجمركية التي تستوفي رسوماً على إنتاجنا بنسبة 200 في المئة. نرغب المشاركة في معارض مقبلة وأجرينا لقاءات وزرنا بعض المصانع للإطلاع على احتياجاتها".

* وأعرب **محمد المنداوي** المدير المفوض لشركة سبورتينغ للحلويات عن سعادته بالمشاركة التي تشكل خطوة مهمة في برنامجهم للتعرف على السوق العراقية خصوصاً وأنهم ينتظرون إنجاز اتفاقيات المنطقة الحرة بين العراق ومصر، موضحاً أن



جناح المملكة المتحدة (.U.K): طلال فاخوري، شركة غولدن فيلدز



جناح ماليزيا: من اليسار حاتم سعفان، اثيا كومار مركز ترويج الصادرات الزيت الماليزي

Insurance Agents, Investment Advisors & Financial Planners



A prominent U.S. company that is quickly becoming one of the World's leading financial firms.

MUTUAL BENEFITS CORPORATION, the industry leader in the United States, offers you a program that provides a safe haven for your clients' investment dollars while *earning fixed returns of 12-72%.*

Established in the U.S. in 1994, MUTUAL BENEFITS has worked with more than 30,000 individuals worldwide.

Introduce your client base to one of the most successful investment programs, backed by the world's largest and most secure insurance companies, while earning yourself commissions much higher than any product you have ever sold!

Your client's investment is totally uneffected by the stock market or interest rates.

Become A Mutual Benefits Corporation Agent Today!

Call Collect

(954) 564-7990

Ask for Ext. 121

MB MUTUAL BENEFITS CORPORATION

2881 EAST OAKLAND PARK BOULEVARD, SUITE 200 • FT. LAUDERDALE, FLORIDA 33306 • USA
Fax: (954) 564-7996 • E-MAIL: mutualben@aol.com • www.MutualBenefitsCorp.com



جناح مصر: من اليمين: شاكر نوال، تادروس ايوب، الشركة الوطنية للصناعات الغذائية سونات

فتح السيد، شركة الربيع السعودية

منتجات الشركة لاقت استحسان الجمهور العراقي.

* وقال **سعيد أبو الفضل** مدير الإنتاج والمبيعات في شركة مصانع الصديق للصناعات الغذائية: "أننا نبحث عن منافذ تسويق جديدة وجئنا إلى العراق بهدف التوسع معرباً عن أمله في توقيع عقود لإدخال الحلاوة والطحينة في البطاقة التموينية العراقية كونها تحتوي على سعرات حرارية.

* وقال **سعيد فارس** من شركة مصر لصناعة مواد التعبئة والتغليف ان المعرض لقي إقبالاً وأتاح فرصاً للبدء في تأسيس أعمال.

* وأمل **حلمي غانم محمد** مدير مبيعات مصانع ولاء للصناعات الغذائية والشوكولاته المصرية التفاوض مع رجال أعمال عراقيين لتوريد البضاعة إلى العراق كون الجمهور العراقي متذوقاً.

* أما **علي ابراهيم** من شركة د. أوليف للصناعات الغذائية والاستثمار الزراعي فقال: "أطلعنا الجمهور العراقي على الوسائل الحديثة المستخدمة في تصنيع الزيتون وقد تذوق العراقيون الزيتون المصري، ونأمل التعاقد لتوريد منتجاتنا والدخول إلى السوق العراقية".

* مدير التصدير في شركة فرج الله للصناعات الغذائية **محمد عبد الرحمن** أشار إلى ضعف حملة الإعلانات معرباً عن أمله بإعطاء وكالة توزيع في بغداد لمنتجات شركته التي تضم نحو 400 صنف غذائي. وقال: "أطلعنا على السوق العراقية التي هي سوق رئيسية لمنتجاتنا".

* وقال **جلال عبد الغفار** مسؤول التصدير في مصنع حلويات الرشيدي المصري ان المعرض ممتاز جداً من حيث التنظيم وأنه أجرى لقاءات مع وزير التجارة وشارك في أنشطة وندوات مختلفة. وقال: "شاركنا في العام 1998 في معرض بغداد الدولي وتأتي إلى هذه المشاركة بقوة دفع جديدة تجسدها اتفاقية التجارة الحرة بين العراق ومصر.

* أما **عبد الحكيم متولي** رئيس شركة نهضة مصر لتنمية الصناعات الغذائية فأكد على ضرورة تكرار إقامة مثل هذه المعارض رغم أنه كان من المفترض أن يكون موقع شركته داخل صالة العرض كون منتجات الشركة تتأثر بالجوّ والمناخ.

* **محمد المانع** مدير التصدير في شركة العثمان للإنتاج والتصنيع الزراعي السعودية شكر الجهة المنظمة والتسهيلات التي قدمتها للعارضين من الشركات المتنوعة.



من اليمين: علي فهمي، القنصل الهولندي براور فندر مير

• مدير التصدير في الشركة الوطنية للصناعات الغذائية – السعودية **تيولدي زيهاي** قال: "المعرض ناجح وتزامن تنظيمه مع قرب انتهاء الحصار الظالم المفروض على العراق. والجهة المنظمة وفّرت أرضية جيدة للذين يرغبون في دخول السوق العراقية".

حفل تسليم الشهادات شركة نوتريسكو، وليد كرم (اقصى اليسار)

* أما **محمد رامز السباعي** من شركة تقنيات البلاستيك الحديثة ان وجودنا في بغداد هو اكتشاف لأسواق جديدة ولمسنا اهتماماً من رجال الأعمال العراقيين ولديهم الجدية ولكن النتائج تحتاج إلى وقت.

* وقال **هشام كمال** مدير التسويق الخارجي في الشركة الشرقية لصناعة الحلويات ان توقيت المعرض كان مناسباً وهناك تلهف لدى العارضين للتعرف على السوق العراقية. ■

المؤتمر

وعلى هامش المعرض افتتح وزير التجارة مؤتمراً حول الصناعات الغذائية مرحباً بالمشاركين العرب والأجانب ومنوّهاً بالجهود التي بذلتها مجموعة الاقتصاد والأعمال وداعياً إلى اتخاذ توصيات عملية وإلى إدانة سياسة التجويع التي تنتهجها الولايات ضد العراق.

وتناول أمين عام الاتحاد العربي للصناعات الغذائية أهمية هذا القطاع فذكر أنه يضم 120 ألف مؤسسة صغيرة وكبيرة ونحو 100 ألف موقع إنتاجي غذائي فردي وأسري، موفراً فرص عمل لنحو 2،5 مليون مواطن. وشكّلت القيمة المضافة لهذا القطاع في العام المنصرم 16 مليار يورو وبنسبة 21 في المئة من إجمالي القيمة المضافة لكل الصناعات التحويلية.

وقال نائب رئيس تحرير مجلة الاقتصاد والأعمال فيصل أبو زكي "أن الصناعات الغذائية العربية بشقيها النباتي والحيواني تكتسب أهمية متزايدة في الاقتصادات العربية لكونها تشكل ربع الطاقة الصناعية العربية وتستوعب جزءاً مهماً من الأيدي العاملة ما يجعلها صناعة تنموية بامتياز، لما تنطوي عليه من قيمة مضافة عالية...".



مصنع البواردي لسبك المعادن

البواردي: التصدير يمثل 88 في المئة من إنتاجنا

نال مصنع البواردي لسبك المعادن جائزة التصدير تقديراً لنشاطه في هذا المجال حيث يتمّ تصدير 86 في المئة من إنتاج المصنع إلى الأسواق الخارجية.

المهندس خالد البواردي ألقى الضوء على المصنع وخطوط إنتاجه وبرامج التسويق والتصدير المعتمدة فقال:

"تأسس مصنع البواردي لسبك المعادن في العام 1993 ويقع في المنطقة الصناعية الأولى في الدمام وتبلغ مساحة صالات الإنتاج نحو 18000 متر مربّع بملكية مئة في المئة سعودية.

ويقوم المصنع بإنتاج سبائك الألمنيوم والنحاس والإستانلستيل وهي عبارة عن خلائط من معادن مركّبة ومعالجة حرارياً حسب مواصفات العميل التي تحددها استخداماته للمعدن.

كما نقوم بإنتاج خلائط معدن الألمنيوم، فعلى سبيل المثال لا الحصر ننتج المعادن الآتية: AA3004، AA5182 ومجموعة الـ LM ومجموعة ADC وهي مصطلحات متعارف عليها دولياً وتدخل في صناعة المعدات والسيارات والتعليب وخلافه...

كما نقوم بإنتاج ما يسمّى بالماستر ألوي Master Alloys وهو خليط مركب من معدنين أو أكثر رئيسيين مثل الألمنيوم منجنيز، الألمنيوم سيليكون، الألمنيوم مغنيزيوم، الألمنيوم تيتانيوم... وهذه الخلائط عالية التقنية ودقيقة التصنيع والتجهيز ونستوردها من المصانع المنتجة لمعدن الألمنيوم الخام كمصنع ألبا ALBA ودوبال DUBAL...

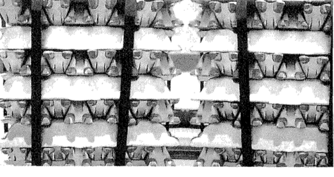
أيضاً نقوم بعمل خلائط النحاس وذلك بتركيبه وخلطه بالزنك أو الألمنيوم لاستخدامه في صناعة محابس المياه – الولفات – مراوح البواخر وقطع الغيار الدقيقة وأنواعه على سبيل المثال وليس الحصر الـPB1-LG2، يضاف إلى ذلك خلائط الاستانليستيل وهي معادن مركّبة من الحديد والكروم والنيكل بأنواع مختلفة كالأرقام 304 و316 و430 وتدخل عادةً ضمن الصناعات المكملة للكيميائيات أو لتصنيع الأدوات الطبية. وجميع السبائك المنتجة تراوح أوزانها بين 5 كيلوغرامات و2/1 طن حسب مواصفات أو طلب العميل، ويصل إنتاجنا السنوي إلى 27000 طن من هذه المعادن والخلائط المختلفة".

وحول وصول المصنع إلى مرحلة التصدير والدول المستوردة لإنتاج المصنع قال: "من أهم أهدافنا عند تأسيس المصنع كان التصدير. فلا يوجد هنا صناعات تقوم على القولبة والصناعات الثقيلة ما عدا البعض، والذي لا يمكن لنا الاعتماد عليهم لصغر الكميات المستهلكة محلياً، لذا تمّ التركيز على أنه يجب إعادة تدوير الرجيع في الألمنيوم والنحاس "الخردة" محلياً وعدم تصديره للخارج لأن ذلك يعتبر ثروة للاقتصاد الوطني مهدرة ولا ينقصنا الدراية والمعرفة أو القدرة على فعل ما يفعل الآخرون، فكان التصميم منذ البداية على الأسواق الخارجية، فوضعت الدراسات وحللت المعوقات ووضعت الخطط للتصدير ولله الحمد تكللت جهودنا بالنجاح بتوفيق من الباري عزّ وجل.

وفي البداية لم يقبل أحد أن يتلقى حتى العروض منا والسبب واضح وجلي لعدم وجود خبرة ولعدم معرفتهم بأن بإمكان السعودية تصدير مثل هذه المعادن لعدم وجود صناعات ثقيلة قائمة على ذلك. فكنا نشحن إلى المصانع الخارجية من دون اعتمادات بنكية أو حتى طلبات شراء واكتفينا فقط بمذكرات تفاهم، عن وصول الإرساليات وتحليلها. كانوا يبدون دهشتهم في النوعية والتعبئة والخدمة المقدمة وبذلك استطعنا بتوفيق من الله الشحن إلى ألمانيا لكل من مرسيدس بنز وفولكسفاغن وبي أم دبليو. وكذلك إلى اليابان لشركة تويوتا ومازدا وهوندا وياماها وميتسوبيشي والكثير الكثير من المصانع الأخرى وجميعها تدخل في تصنيع السيارات منها ما يستخدم في محرك السيارة ومنها ما يستخدم في ناقل الحركة ومنها ما يدخل في صناعة جنط الكفر للسيارات...

■ **ماذا عن نسبة الصادرات من حجم الإنتاج؟ ونسبته في السوق المحلية؟**

□ "لا يقتصر عملنا بالشحن فقط إلى ألمانيا مثلاً، إنما نقوم أيضاً بتخليص صادراتنا في ألمانيا نفسها بأنفسنا وتخزينها ونقلها بين المدن الألمانية بحيث تصل إلى عملائنا في الموعد المحدد. وتعتبر هذه ميزة إضافية تميزنا عن الكثير من المصانع الأخرى. وتبلغ نسبة التصدير لدينا في المتوسط نحو 88 في المئة تقريباً، إنما استطعنا تحقيق نسب أعلى مثل 98,5 في المئة في العام 1996، أما نسبة السوق المحلية فتراوح



ما بين 1,5 إلى 7,0 في المئة فقط من الآن".

■ **هل المواد الأولية متوفرة محلياً؟ أم يتمّ استيرادها؟**

□ "المواد الأولية متوفرة محلياً فنحن نستخدم الرجيع من المعادن "الخردة" بعد فصل الشوائب والتنظيف والعزل والمعالجة.. بواسطة إحدى الشركات التابعة للمجموعة وهي البواردي لمعالجة المواد وتقوم هذه الشركة بإمداد المصنع بمتطلباته من المواد الخام المحلية".

■ **كيف تواجهون المنافسة المحلية؟ وما هي العقبات التي تواجهكم؟**

□ "العقبة الرئيسية في توفر الخردة أن كمياتها غير متوفرة بصورة كافية محلياً وللأسف باب تصدير الخردة سواء الألمنيوم أو النحاس لا يزال مفتوحاً والمستهلك الخارجي يقوم باختيار ما يناسبه من هذه الخردة المحلية، وبالتالي يجري شحنها إلى خارج المملكة، فهناك ما لا يقل عن 30000 طن من الألمنيوم الخردة تصدّر إلى الخارج بدلاً من إعادة تدويرها بالاقتصاد المحلي الذي هو أولى بها. فلو نظرنا إلى الدول الأخرى كماليزيا وأندونيسيا وباكستان ودول أخرى كثيرة تمنع منعاً باتاً تصدير هذه الخردة لحماية المصانع المحلية التي تدخل الخردة كمادة خام أساسية في صناعتها، نذكر مثلاً هنا على ذلك الشركة السعودية للحديد والصلب – حديد – الجبيل التي كانت تعاني الكثير في الثمانينات من شح مصادر الخردة المحلية ولكن بعد القرار بمنع تصدير خردة الحديد استطاعت ولله الحمد تأمين مصدر مواد خام محلياً بدلاً من استيراده من الخارج، وهذه المعاناة ليست حصراً علينا فقط وحدنا، إنما مصانع أخرى مثيلاتنا وكذلك مصانع الكرتون أيضاً ومصانع معدن الرصاص، من هذا الباب أعني باب تصدير الخردة فنحن نطمع أن يُرصد ذلك الباب لإعادة تدوير هذه الثروات محلياً ولقيام صناعات أخرى مساندة لها".

■ **هل أسعار منتجاتكم منافسة لمنتجات الدول الأخرى؟**

□ "إن الأسواق الدولية هي المؤشر الأساسي لتحديد أسعار هذه المعادن، حيث أن هذه الأسعار تخضع لتغيرات كل دقيقة في مثل هذه الأسواق كسوق لندن للمعادن ونيويورك وخلافهما فهي مثل الذهب والبترول ليس لها سعر ثابت بل متقلّب ومتأثر بمتغيرات كثيرة".

■ **ماذا تمثل لكم الجودة؟ وهل حصلتم على شهادة الايزو؟**

□ "الجودة – كانت ولا تزال هدفنا ولا شيء غيره، حققنا الايزو 9002 ونسعى الآن للحصول على الايزو 14002 وسياستنا تحتم علينا أن ننظر لكل شيء بدقة حتى أدق التفاصيل في تعبئة وشحن وتغليف وتوصيل، حيث أن ذلك التزاماً علينا ومسؤولية ونحن نمثل الصناعة السعودية في الخارج، فمن الواجب علينا المحافظة على ذلك من منطلق الواجب الوطني. انظر مثلاً عندما تشتري منتجاً ألمانياً أو أميركياً من دون تردد مقارنةً بمنتج دول أخرى في العالم الثالث، أليس ذلك لثقتكم في الدولة نفسها والمنتج ولإدراككم أن هناك من يراقب ويمنع التلاعب؟ فمن هذا المنطلق تأتي الثقة وهذا تماماً ما نفعله ونرغب في تحقيقه. نريد أن نكون ليس فقط مثل هذه الدول، بل أفضل منهم فلدينا العزيمة والمقدرة والإصرار لتحقيق ذلك إذا ما دعوا جميع المصدّرين إلى الالتزام بالجودة والوفاء بالتزاماتهم لكي نميّز صناعاتنا السعودية عن سواها".

■ **ما هو رأس مال المصنع؟ وهل معكم شركاء أجانب؟**

□ "إن رأس مال المصنع هو 50 مليون ريال وليس لدينا شركاء أجانب، لدينا مستشارون وخبراء في قسم التطوير والبحث الذي يقوم بتطوير المنتجات ووضع برامج ومراحل المراقبة والتحكم بالإنتاج والنوعية".

■ **كيف تتمّ عملية تسويق الصادرات؟**

□ "تتمّ عملية التسويق بالاتصال المباشر بالمستهلك، فالمجموعة لديها اتصالات كثيرة وعلاقات ممتازة مع المصانع والعملاء في الخارج، فبعض هذه العلاقات يمتد إلى أكثر من أربعين سنة ولم يكن هناك أي شائبة تعكّر صفو هذه العلاقة نتيجة للالتزام والثقة المتبادلة، كما يوجد لدينا أيضاً مكاتب وشركات مساندة في اليابان وكوريا وألمانيا لمتابعة الشحن وخلافه".

■ **هل تتوفر في مصنعكم الشروط والمواصفات الخاصة بحماية البيئة من التلوث؟**

□ "لدينا أفران صهر تعمل بالديزل وقمنا بشراء ثلاثة أفران كبيرة لتعديل تكلفة الإنتاج ولنقل المنتج مصهوراً في هذه الأفران الكهربائية الأخرى لتقليل استهلاك الكهرباء.. ولكن ووجهنا برفع الديزل أيضاً ولم نستسلم فقمنا بتعديل هذه الأفران لتعمل بالزيت المحروق ونجحنا بذلك ولكن بتكلفة إضافية تقدّر بـ 5 ملايين ريال قيمة أجهزة معالجة للأبخرة والدخان المتصاعد لأننا نحرص حرصاً تاماً على البيئة وهذا ما نحققه".

■ **هل تشاركون في المعارض الداخلية والخارجية؟ وهل لها دور في تنمية الصادرات؟**

□ "نعم نشارك في المعارض الداخلية والخارجية وسنقوم هذه السنة أيضاً بالاشتراك في معرض ألمانيا خلال شهر أيار/ مايو والمعارض لها دور في التعريف بالمنتج والإدارة والفنيين القائمين على رأس العمل ولكن إتمام الصفقات يكون بالاتصال المباشر والمستمر".

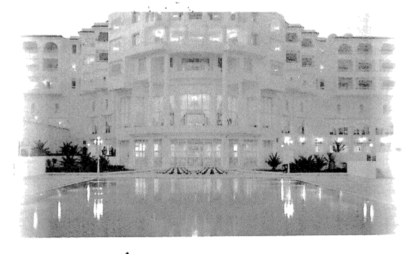
■ **ما هي خططكم المستقبلية لتطوير المنتج من حيث الكم والنوعية؟**

□ "نسعى الآن لعملية القولبة وهي تشكيل المعدن من سبائك خام مركّبة لمنتج يستخدم مباشرةً ويدخل في الصناعة بشكل مباشر وليس بشكل وسيط، وأعني بذلك تصنيع قطع الغيار وأجزاء المحركات وخلافه.

ومحدودية الإنتاج مرتبطة بالمواد الخام المحلية ومدى توفرها فلو وجدت لاستطعنا مضاعفة الإنتاج بكل سهولة".

■ **كم تبلغ السعودة في المصنع؟ وهل لديكم برامج لتأهيل الكوادر الوطنية؟**

□ "تمثل نسبة العمالة السعودية في مصنعنا ما يقارب الـ 18 في المئة ونقوم بتوظيف السعوديين وتدريبهم على الأجهزة والمكائن ضمن برامج محددة المدة تراوح بين 3 و6 شهور وقد أصبح لدينا اليوم فنيون يعملون على مكائن ومعدات دقيقة ومتطورة جداً حلوا محل عمالة أجنبية بالأداء نفسه، والكفاءة ذاتها وهذا ما نفخر به ونأمل باستمراره". ■



البلاس: فندق المؤتمرات وإقامة الملوك والرؤساء

بو هلال: تونس توفر للعرب ولعائلته خدمات متكاملة وإقامة مريحة

أي فندق يختار الزائر العربي في تونس، وأين يجد راحته ومبتغاه أثناء زيارته سواء كان ذلك للعمل أو الراحة؟ انه فندق ومجمع "البلاس" على شواطىء قمرت في ضاحية العاصمة التونسية، الذي يدخل سنته الخامسة محققاً نتائج فاقت التوقّعات على الرغم من عدم إكتمال المجمع السكني والتجاري المحاذي له، ومن عدم افتتاح الكازينو الكائن ضمن المشروع.

تمكن فندق البلاس في فترة وجيزة من إحتلال موقع متقدم بين فنادق رجال الأعمال في تونس، وتميّز عن غيره باستقطابه جزءاً كبيراً من الزوار العرب القادمين للراحة أو للعمل، وذلك بفعل عوامل عدة، منها الفخامة والرفاهية التي يوفّرها، والموقع المميّز المطلّ على شواطىء قمرت، وكذلك الإدارة الساهرة على راحة النزلاء وتوفير كل ما يمكن لجعل إقامتهم متعة لا تنسى، وفي مقدمة الجهاز الاداري يطلّ المدير العام للفندق **كمال بو هلال**، الذي اختبر أذواق السائح العربي وتعرف إلى ميوله وأطباعه خلال سنوات عمله الطويلة في مجال السياحة في تونس وفي الخارج، كما تعرف على عادات السائح الأوروبي والأجنبي بشكل عام.

أهلاً بالسائح العربي

لكل بلد عاداته وأوضاعه الخاصة، يقول **كمال بو هلال** مضيفاً، ان تونس بعد أن رسّخت موقعها في سياحة البحر المتوسط، واشتهرت لدى السياح الأوروبيين، عمدت إلى تطوير بنيتها السياحية وإلى رفع مستوى الخدمات لتصبح جاهزة لاستقبال فئات جديدة من السياح وخصوصاً القادمين من المشرق العربي لا سيّما بلدان الخليج. وهذا ما يظهر بوضوح من خلال عدد من المؤسسات السياحية ذات المستوى الراقي، ومن خلال التجهيزات الجديدة مثل المراكز الصحية ومؤسسات التجميل والمعالجة بمياه البحر والأعشاب، ومدن الملاهي ومحلات التسوّق ومراكز الترفيه. كل ذلك يجعلنا واثقين من قدرتنا على استقبال السائح العربي المتطلّب وتوفير الإقامة المريحة له ولعائلته. ونحن في فندق البلاس نتابع عن كثب انطباعات الزائرين ولاحظنا ترددهم الدائم علينا سواء في زيارات إفرادية للأعمال، أو بشكل عائلي لقضاء العطلة.



كمال بو هلال

سياحة الأعمال والمؤتمرات

وأضاف بو هلال: هناك منتوج قديم متجدد في تونس هو سياحة الأعمال والمؤتمرات. ففي حين كانت تونس تستقبل المؤتمرات الدورية لعدد من المنظمات الإقليمية والدولية، أصبحت اليوم مقصداً لمؤتمرات لا علاقة لها بالبلد المضيف وإنما وجد المنظمون في تونس بلداً مضيافاً وقادراً على تقديم الخدمات العصرية من القاعات المجهّزة، إلى وسائل الإتصال والترجمة وغيرها. ومجمع البلاس يعطي أوضح مثال على هذا الأمر إذ أنه بات يستقطب أهم المؤتمرات التي تنعقد في تونس والتي بلغ عدد مشاركي بعضها نحو ألف شخص، ويمكن أن نذكر على سبيل المثال مؤتمر الصيادلة العرب، مؤتمر رجال الأعمال والمستثمرين العرب، العيد المئوي لاتحاد المحامين التونسيين، الاتحاد العربي للتأمين وكثير من المؤتمرات الدولية لا سيما في المجال الطبي.

وأشار إلى ما يتمتع به الفندق من قاعات متعددة ذات طاقات إستيعابية متفاوتة، وجميعها مجهّزة بأحدث وسائل الترجمة والإتصال.

فندق النخبة

لقد أصبح السجلّ الذهبي للفندق حافلاً بأسماء شخصيات عالمية سياسية وثقافية وفنية ورياضية، يقول **كمال بو هلال**، فمعظم ضيوف تونس في السنوات الأخيرة من ملوك ورؤساء وأمراء وشخصيات عالمية أقاموا في مجمع البلاس وتركوا رسائل التهنئة والشكر على ما وجدوه من حسن المعاملة ورقي الخدمات.

وأضاف: رغم كل ما ذكرناه فنحن لم نصب بالغرور، بل نعرف تماماً أنه لا يزال ينقصنا الكثير، هذا بالنسبة لمجمع البلاس، أما تونس بشكل عام فيحقّ لها أن تفخر بما أنجزته في السنوات الخمس الأخيرة على صعيد السياحة الراقية، وهي لا تزال تعمل بشكل متواصل لتحسين مستوى الخدمات وتقديم الجديد من المنتجات الترفيهية والخدماتية التي أصبحت من أسس صناعة السياحة الحديثة، سواء على صعيد الحكومة أو على صعيد المؤسسات السياحية التي يسعى كل منها للتميّز حسب موقعه وإمكاناته. ونشير في هذا المجال إلى المركز الصحي الذي افتتحناه مؤخراً في البلاس، فمع وجود نواد صحية ومراكز تالاسو في المنطقة، اخترنا خدمة خاصة فافتتحنا مركزاً للصحة والجمال يحمل إسماً عالمياً معروفاً في مجال التجميل والعناية بالصحة والجسد وهو إسم "نادين سالامبيه". ويقدّم المركز برامج متكاملة للراحة أو إستعادة النشاط وبرامج تجميلية تعتني بالبشرة وبجمال المرأة. ■

فنادق ومنتجعات باس: حوافز لرجال الأعمال

طرحت فنادق ومنتجعات باس مؤخراً مجموعة جديدة من الحوافز والتسهيلات لرجال الأعمال المسافرين في فنادق ومنتجعات انتركونتيننتال وكراون بلازا في الشرق الأوسط وأفريقيا، من خلال إعادة طرح برنامج "خيارات الأعمال" الذي حظي بشعبية كبيرة في الشرق الأوسط وأفريقيا.

ويتيح البرنامج لرجال الأعمال المسافرين فرصة الحصول على غرف مزدوجة بتسعيرة رجال الأعمال، بالإضافة إلى خيار الحصول على نقاط نادي "بريوريتي كلوب" العالمي، أميال لأعضاء النادي، الإختيار من بين أربعة خيارات إضافية ذات قيمة عالية من دون أي تكلفة إضافية عند قيامهم بحجزهم التالي في واحد من 57 فندقاً ومنتجعاً لـ انتركونتيننتال وكراون بلازا في المنطقة.

وتشمل الخيارات الأربعة الإرتقاء بالغرف إلى مستوى نادي انتركونتيننتال أو نادي كراون بلازا أو الأجنحة الصغيرة عند توفرها، 500 ميل طيران متكرر، 2000 نقطة نادي "بريوريتي كلوب"، إفطار أميركي كامل كل صباح لشخصين مجاناً أو ليلتين خلال عطلة نهاية الأسبوع مع خصم 50 في المئة من تسعيرة خيارات الأعمال ذات الصلة بالإقامة خلال أيام الأسبوع.

النابودة للسياحة والسفر وكيل "كلوب ميد"

تمّ تعيين وكالة النابودة للسياحة والسفر الوكيل الحصري في الإمارات العربية وقطر لـ كلوب ميد، أحد أهم وأشهر الوجهات والمنتجعات السياحية حول العالم.

وظلت كلوب ميد تقدم تجربة سياحية فريدة لما يزيد على خمسين عاماً، وذلك من خلال 125 موقعاً في 36 بلداً عبر القارات الخمس. والمفهوم الذي تنطلق منه كلوب ميد هو توفير عطلات سياحية متكاملة تشمل الإقامة والضيافة والأنشطة الرياضية والترفيهية الممتعة لجميع أفراد العائلة.

وبلغ مجموع أرباح كلوب ميد للعام 2000 نحو 1700 مليون دولار، في ما بلغت أرباحها الصافية نحو 100 مليون دولار، وذلك بزيادة قدرها 28 في المئة و 50 في المئة تباعاً مقارنة بالعام 1999.

وقال **بيل هورسلي**، مدير عام وكالة النابودة للسياحة والسفر: "تعتبر كلوب ميد من أشهر الأسماء اللامعة في عالم العطلات السياحية، ونحن سعداء بتعييننا وكيلاً حصرياً لها في كل من الإمارات وقطر. وتعدّ وكالة النابودة للسياحة والسفر من أعرق وكالات السفر التي تأسّست في الإمارات، ونحن نعتقد أن هذه الخطوة ما هي إلا بداية علاقة عمل ناجحة ومثمرة".



الإستعدادات لإفتتاح كراون بلازا بيروت

تستمر الإستعدادات لافتتاح فندق كراون بلازا بيروت في شارع الحمراء الذي كان يعرف سابقاً بإسم "شانزليزيه بيروت".

ويضم الفندق 198 غرفة مكيّفة تشمل 17 جناحاً مطلة جميعها على البحر. وصممت في الفندق طوابق "كلوب فلور" خصيصاً لرجال الأعمال المسافرين، توفر مكتباً خاصاً منفصلاً للإستقبال والمغادرة وغرف إجتماعات وصالة لرجال الأعمال مع إفطار مجاناً. كما يضم الفندق أربعة منافذ للمأكولات والمشروبات، ومطعماً دولياً مفتوحاً على مدار 24 ساعة، ومطعماً غير رسمي يقدم تشكيلة من المشاوي.

وسينضم كراون بلازا بيروت عند إفتتاحه لمجموعة كراون بلازا في أبو ظبي، دبي، جدّه، الكويت، سلطنة عمان والمغرب. ويجري حالياً تطوير 3 فنادق كراون بلازا في القاهرة وشرم الشيخ وأبو سومه في مصر.

افتتاح المنتجع التابع لـ شيراتون أبو ظبي

فندقا شيراتون في المدينة المنورة

تمّ رسمياً افتتاح المنتجع التابع لفندق شيراتون أبو ظبي بعد اكتمال المرحلة الأولى من عملية تجديد شاملة بلغت كلفتها 30 مليون درهم. وغطت أعمال التوسيع مساحة 12000 متر مربع، وتمت تغطية الشاطىء برمل أبيض أحضر خُصيصاً لهذا الغرض.

وقال **سامي الزغبي** رئيس ستاروود في أفريقيا والهند والشرق الأوسط "النهضة الحالية في قطاع السياحة في المنطقة ألهمت شركة أبو ظبي الوطنية للفنادق، مالكة الفندق، للإستثمار في توسيع الشاطىء..."

وقال **أحمد خليفة** مدير عام الفندق: "المرحلة الثانية من أعمال التجديد ستبدأ في شهر حزيران / يونيو لتشمل قاعات الإحتفالات والردهة وبعض الطوابق إضافة إلى تجديد 155 غرفة للضيوف وتكتمل في نهاية العام..."

من جهة أخرى، افتتحت ستاروود فندقين جديدين في المدينة المنوّرة هما فندقي "شيراتون الحارثية" و"شيراتون كرم". يضم فندق الحارثية المتميز بمظهره البيضاوي 342 غرفة، إضافة إلى قاعات استقبال تتسع لأكثر من 1000 شخص، أما شيراتون كرم فيضم 141 غرفة.



منتجع "شيراتون" بحلته الجديدة

"دوست دبي" الفندق الرسمي لمعرض أندكس

أبرمت مؤسسة دي أم أندكس للمعارض التي تنظّم المعرض السنوي للأثاث والتزيينات الداخلية في دبي اتفاقاً مع فندق دوست الذي يُفتتح قريباً ليكون الفندق الرسمي للمعرض.

وقال **ستيف جونز** مدير المبيعات والتسويق لفندق دوست "باعتبارنا أحد أقرب الفنادق إلى مركز دبي التجاري فإننا ننظر للمعارض والعارضين كعملاء رئيسيين. ومن الضروري أن نعمل على بناء علاقات عمل قوية مع الشركات المنظمة".

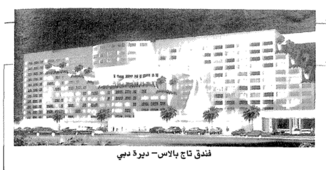
يتألف الفندق من 174 غرفة منها 147 مؤثثة بالكامل وشقق خدمة فندقية من غرفة نوم وغرفتين و 84 شقة غير مفروشة، كما يضم الفندق 8 مطاعم.

كيم ويليس مديرة المعرض قالت: "ثمة ما هو مشترك بين اندكس ودوست، فالمعرض يركّز على كل ما هو جديد في عالم التصميم، كما أن دوست دبي مثال واضح على أحدث صيحات التصميم المعماري.



جونز وويليس: تهنئة تايلاندية

دبي: فندق تاج بالاس بإدارة هندية


فندق تاج بالاس – ديرة دبي

فنادق تاج العالمية، هي سلسلة عالمية جديدة دخلت إلى المنطقة من خلال فندق في صنعاء وآخر في سلطنة عمان. والدخول الحقيقي عبر فئة 5 نجوم سيتمّ قريباً من دبي عبر فندق تاج بالاس (159 غرفة وجناحاً) الذي يشاد ضمن مبنى تملكه مجموعة شركات جمعه الماجد.

تاج بالاس هو أول فندق من فئة 5 نجوم يدار بالطريقة الهندية ويرتبط بمجموعة الشركات الفندقية الهندية المحدودة (IHC) التي تدير 50 فندقاً ومنتجعاً في الهند وفي 9 دول أخرى تضمّ 8759 غرفة.

ينفرد فندق تاج بالاس حسب مديره العام **ميشيل فان در بروجين** باتساع غرفه حيث مساحة الواحدة 560 قدماً مربعاً عدا عن الشرفة الخاصة البالغة مساحتها 80 قدماً مربعاً.

ويضمّ الفندق عدداً من المطاعم التي تقدّم المأكولات الايطالية واليابانية والهندية والتركية.

وخارج الغرف الفندقية يقدّم تاج بالاس خدماته للعائلات وفقاً لمتطلباتهم وعاداتهم الشرقية من خلال 90 مسكناً ذات إستقلالية تامة وخدمة على مدار الساعة.

جدّه: ندوة لهيئة السياحة السنغافورية



نظّم طيران سنغافورة بمشاركة هيئة السياحة في سنغافورة ندوة في فندق المريديان في جدّه، بهدف تعريف عملاء السفر بأحدث ما وصلت إليه خدماته ومنتجاته في هذا الشأن. وعرضت هيئة السياحة في سنغافورة حملتها بعنوان "إستمتع بالحياة في سنغافورة"، لترويج السياحة فيها كونها مدينة عريقة يؤمها السياح وتزخر بالعديد من الأنشطة التي تقام سنوياً لزوارها للإستمتاع بخمسة جوانب مرتبطة بها كونها: مدينة الحدائق ومدينة الثقافات المتباينة ومدينة المرح ومدينة الفنون والبوابة الرئيسية نحو دول آسيا الباسيفيك. كما روّجت الحملة لسنغافورة بإعتبارها الجهة المثالية التي تقصدها العائلات والمتزوجون حديثاً لقضاء شهر العسل، إضافة إلى أنها مثالية للأطفال بما تقدّمه لهم من ترفيه ومرح. وكان العام 2000 سجّل قدوم 24751 زائر سعودي إلى سنغافورة، بزيادة مطردة مستمرة على مدى السنوات الأربع الماضية.

دليل فنادق راديسون ساس

أصدرت مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس دليلها الفندقي الجديد الذي يضمّ معلومات شاملة عن نحو 563 فندقاً في 63 دولة، ضمنها 8 من فنادق المجموعة العالمية في منطقة الشرق الأوسط لا سيما فندق الدبلومات راديسون ساس/ البحرين الذي افتتح مؤخراً.

وضمن الدليل أيضاً الفنادق الجديدة التي تعتزم المجموعة افتتاحها في المستقبل بما يشمل ثلاثة فنادق في مصر واثنين في المملكة المتحدة وثلاثة فنادق في بولندا وثلاثة أخرى في ألمانيا.


الشيخ محمد بن راشد يتفقّد المرسى

دبي: معلم سياحي في مرسى السفن البحرية

بلورت دبي معلماً سياحياً مهماً يضاف إلى سلسلة مرافقها السياحية، هو مرسى السفن البحرية في ميناء راشد الذي يُعدّ أحد أكثر مراسي السفن البحرية تطوراً في العالم. وقد رست خلال الإفتتاح 3 سفن سياحية تحمل على متنها 4 آلاف مسافر ما جعل يوم الإفتتاح الأكثر نشاطاً في "أجندة" دبي للرحلات السياحية.

والمرسى، وهو الأول في المنطقة، صُمم على شكل سفينة على رصيف مساحته 335 م2 يوفّر مساحة كافية لرسو سفينتين في آن، وتبلغ مساحة المرسى نفسه 3300 م2.

يوفّر المرسى مجموعة تجهيزات واسعة منها: قسم لفحص الأمتعة، قسم مسقوف لنقل الأمتعة، مواقف مخصصة لحافلات الجولات السياحية وسيارات التاكسي، مكتب بريد، محلّ للصرافة، مركز لرجال الأعمال مع غرفة اجتماعات ومؤتمرات، وتشمل التجهيزات الأخرى مركز معلومات، صالة لكبار الشخصيات، مقهى، حمامات لذوي الإحتياجات الخاصة، سوق حرة للتسوّق، حديقة نخيل عربية ومعروضات تراثية وثقافية.

وكانت وصلت أول رحلة لسفينة سياحية إلى دبي العام 1993 تحمل 703 مسافرين وارتفع النشاط إلى 7 سفن العام 1997 حملت 6830 مسافراً. وفي العام 2000 وصلت إلى دبي 26 سفينة حملت 11500 مسافر.

وتتوقّع السلطات المعنية ارتفاع عدد رحلات السفن في العام الجاري إلى 39 سفينة تحمل 20 ألف مسافر. وأظهرت إحصائيات المسافرين للعام 2000 ان نحو 30،5 في المئة من المسافرين من ألمانيا، و25،1 في المئة من الولايات المتحدة، و20،2 في المئة من المملكة المتحدة.

ومرسى السفن البحرية في ميناء راشد هو الوحيد في العالم الذي تديره دائرة سياحية حكومية. وقال مدير عام الدائرة **خالد بن سليم**: "واثقون بأن المرسى سيعطي إنطباعاً مميزاً عن دبي في ذهن كل مسافر"، مؤكداً أنه "سيوفّر" أعلى مستويات الخدمة والراحة للمسافرين.



دبي : أول كرنفال برازيلي

تحوّل مسبح ومنتجع (Marine Beach Resort & Spa) في دبي إلى عاصمة الكرنفال البرازيلية ريو خلال الحفل الذي حضره ما لا يقل عن 750 شخصاً.

ساهم في إحياء الحفل 21 راقصاً وموسيقياً برازيلياً حضروا خصيصاً للمناسبة، وتخلّله عروض لآكلة النار والمشاة على العصي. تميّز الحفل الذي يقام لأول مرة في دبي بارتداء الضيوف ملابس خاصة بالكرنفال كما قُدمت الفواكه وجوز الهند لهم.

بهدف نقل العلاقات الاقتصادية العربية الالمانية الى مستوى شراكة متقدمة

The Arab German Economic Forum

الملتقى الاقتصادي العربي الالماني

21 و 22 حزيران/ يونيو 2001 برلين ، المانيا مبنى البرلمان المحلي

أهم المحاور:

- توطين التكنولوجيا والصناعات الحديثة
- تمويل المشاريع وسبل تدفق المزيد من الاستثمارات
- الاتصالات والخدمات الالكترونية
- البنية التحتية والحفاظ على البيئة

تنظيم



مجموعة الاقتصاد والاعمال
Al-Iktissad Wal-Aamal Group

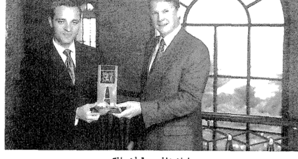
اتحاد غرف التجارة والصناعة الالماني

برعاية
وزارة الاقتصاد والتكنولوجيا الاتحادية الالمانية

لمزيد من المعلومات يرجى الاتصال بأحد العناوين التالية :

Al Iktissad Wal-Aamal Group
Lebanon: Beirut, Minkara Center
P.O.Box: 113L6194 Hamra-Beirut 11032100
Tel : +961 1 780200
Fax : +961 1 780206/7
E-mail : conferences@iktissad.com

Arabisch Deutsche Vereinigung
Fur Handel and Industrie V.
Garnisonkirchplatz I 10178 Belin
Tel: +49 30 278907-23
Fax: +49 30 278907-49E-Mail:
schiffer@ghorfa.com


جوليان هاغر، ستيفن بانكس

ريتز كارلتون - دبي "أفضل فندق عبر البحار"

فاز فندق ريتز – كارلتون دبي بجائزة "أفضل فندق عبر البحار" في حفل توزيع جوائز لقاءات وحوافز صناعة الرحلات العام 2001 برعاية مجلة Meeting and Incentive Travel Magazine في لندن.

وعزا مدير المبيعات **جوليان هاغر** هذا الإنجاز إلى الإهتمام الشخصي الذي يوليه الفندق لمقيمي الإجتماعات فيه ما يجعلهم يستمتعون برحلتهم، واعتبر ان الجائزة هي بمثابة إثبات لإرتباط الفندق بهذه الشريحة المهمة من السوق. وأضاف هاغر أن الحوافز في سوق بريطانيا، قد نمت بنسبة 30 في المئة خلال السنوات الـ 12 الأخيرة، ما جعلها من أفضل مصادر الفندق في دبي.

ويضمّ الفندق 138 غرفة فقط، ما يتيح للعاملين فيه أن يضيفوا لمسات خاصة بالمجتمعين كالزيوت العطرة في غرفة الإجتماع، وتأمين حمامات مياه معدنية بعد عودة الضيوف إلى غرفهم ومناشف ورداء للإستحمام مطرزين لهم شخصياً، والقيام بمراسم الإستقبال والترحيب والوداع من قبل اللجنة التنفيذية في الفندق وغيرها. وتأتي هذه الجائزة بعد فترة قصيرة من تسمية مجلة Senses Magazine له كأفضل منتجع ومسبح في العالم.

بطاقة إمتيازية لـ فندق "سيتي سنتر"

من يكون نزيلاً في فندق سيتي سنتر وشققه المفروشة منذ نيسان/ابريل الماضي لغاية نهاية حزيران/يونيو المقبل، يحصل على مجموعة إمتيازات توفرها بطاقة "سيتي بلاس" الفريدة. وتمّ إستحداث هذه البطاقة خصيصاً للمقيمين في فندق سيتي سنتر وشققه المفروشة ويحصلون عليها بمجرد استئجارهم لإحدى الغرف وتبقى سارية المفعول لمدة 3 أشهر.


تريزا باكوس (اليسار) وسوزان ميكلوسكا

مديرة التسويق في الفندق **سوزان ميكلوسكا** قالت: "هدف البطاقة توفير الفائدة الإضافية لضيوفنا خلال إقامتهم ولمدة معينة من السنة". وقالت **تريزا باكوس** مديرة التسويق في ديرة سيتي سنتر: "مرفق ببرنامج البطاقة أسماء للماركات العالمية المشهورة والمباعة بضائعها في محلات مجمع ديره سيتي سنتر، وحملة البطاقة يستفيدون من متاجر معروفة مثل ديبينهامز، نيكست، لورا آشلي...".

إلى ذلك يستفيد حملة بطاقة سيتي بلاس من حسم 15 في المئة في جميع مطاعم ومقاهي الفندق.

هوليداي إن البحرين يحصد جائزة

فاز فندق هوليداي إن البحرين، مؤخراً، بأرقى جوائز شركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وأفريقيا، وذلك اعترافاً بجودة أدائه ومهارة فريق إدارته ودقة عملياته ورضى عملائه.

واختير الفندق للفوز بجائزتي "أفضل فندق" و"أفضل رضى للضيف والموظف" من بين 112 فندقاً ومنتجعاً تديرها شركة فنادق ومنتجعات باس في الشرق الأوسط وأفريقيا، اعترافاً بأدائه المميز، والتزامه بتقديم أفضل خدمة للعملاء ورجال الأعمال والسيّاح المسافرين ووفود الشركات. واستلم الجوائز **أسامة مسعود** مدير عام الفندق من **ريمون خليفة** رئيس شركة فنادق ومنتجعات باس الشرق الأوسط وأفريقيا، وذلك خلال المؤتمر الإقليمي للشركة، الذي عقد في فندق أبو ظبي انتركونتيننتال بمشاركة مديرين إقليميين لفنادق ومنتجعات انتركونتيننتال، كراون بلازا وهوليداي إن في الشرق الأوسط وأفريقيا.

من جهة أخرى فاز فندق كراون بلازا أبو ظبي، بجائزة مماثلة، وهي واحدة من أرقى جوائز شركة فنادق ومنتجعات باس بعد اختياره من بين 112 فندقاً ومنتجعاً تديرها شركة فنادق ومنتجعات باس في الشرق الأوسط وأفريقيا.

واستلم الجائزة **جهاد حزان** مدير عام كراون بلازا أبو ظبي.



رأي

مكافحة تبييض الأموال: ما بعد اللائحة السوداء

أقرت دول عربية عدة في الأشهر القليلة الماضية قوانين مكافحة تبييض الأموال، وهي البحرين، الإمارات وسورية ومؤخراً لبنان، علماً بأن لبنان هو البلد العربي الوحيد المدرج اسمه في اللائحة السوداء للدول غير المتعاونة مع لجنة مكافحة تبييض الأموال التابعة لمنظمة التعاون والتنمية الاقتصادية OECD.. لكن حتى إذا شطب لبنان من هذه اللائحة لدى اجتماع اللجنة في حزيران/ يونيو المقبل، يبدو أن موضوع مكافحة تبييض الأموال عبر المصارف لا زال في بدايته ويتوقع أن يأخذ أشكالاً جديدة أكثر تطلباً وتفصيلاً، خصوصاً بعدما ظهرت مؤخراً عمليات تبييض لمبالغ ضخمة عبر مصارف أميركية وبريطانية.

وبرز اسم مصرف "سيتي غروب" الأميركي في شباط/فبراير الماضي في التحقيقات المتعلقة بقضية تهريب أموال من قبل جوزيف إسترادا، رئيس الفيليبين السابق، وأحد عملاء المصرف. وفي بريطانيا، تبين في آذار/مارس المنصرم أن 15 مصرفاً محلياً سمحوا بمرور 1,3 مليار دولار تخص الحاكم العسكري السابق في نيجيريا، الجنرال سني أباشا، في حين كشف مؤخراً عن تهريب ميلوسوفيتش، خلال فترة حكمه في يوغوسلافيا، أكثر من 2,9 مليار دولار عبر مصارف في اليونان وقبرص وسويسرا.

وفي ضوء هذه التطورات التي تظهر مدى اتساع حلقة المصارف والدول المتورطة في مجال تبييض الأموال، لا بدّ من أن تصدر لجنة مكافحة تبييض الأموال لدى اجتماعها المقبل قواعد جديدة لمعالجة هذا الموضوع على مستوى الدول وربما حتى بالنسبة للمصارف نفسها. كما تعد لجنة "بازل" للرقابة المصرفية بإصدار تعليمات وإجراءات محدّدة للمصارف لإعتمادها في قبول أي عميل جديد ولمتابعة حركة حسابات العملاء والإبلاغ عنها.

ولا شك أن هذه المعايير والقواعد ستتطلب تعديلات عدة في الإجراءات المصرفية في مختلف أنحاء العالم. لكن التطور الملفت الذي قد يؤثر سلباً على المصارف في الدول النامية، ومنها الدول العربية، هو تسليط الضوء مؤخراً على العلاقات في ما بين المصارف (Correspondent Banking) بعد ظهور عمليات تبييض أموال عبر مصارف صغيرة لها حسابات لدى مصارف وسيطة لديها بدورها حسابات لدى المصارف الدولية الكبرى. وإذا قررت الدول الصناعية الكبرى أو المصارف الرئيسية فيها اتخاذ أية خطوات للتأكد من عمليات التحويل للمصارف الصغيرة أو الوسيطة، فهذا يمكن أن يؤدي إلى انعكاسات مهمة على المصارف الصغيرة والمتوسطة من زيادة كبيرة في الكلفة وبطء ملموس في الخدمة وارتفاع غير مبرّر في مصاريف الأنظمة والبرامج المعلوماتية.

خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص ... خاص

السعودي الفرنسي: زادت الإرباح 24.5 في المئة

حقّق البنك السعودي الفرنسي خلال الربع الأول من العام 2001 أرباحاً بلغت 191،5 مليون ريال وبزيادة 24،5 في المئة عن الأرباح المحققة في الفترة المماثلة من العام 2000. وارتفع دخل صافي العمولات بنسبة 15،6 في المئة مرافقاً لنمو محفظة القروض الصافية بمعدل 18،8 في المئة. وزاد دخل البنك من الرسوم البنكية بنسبة 10 في المئة. ويأتي ذلك بعد أن استفاد البنك من تركيبة منتجاته المصرفية المتميّزة واستطاع بعد مرور أقل من عام على إطلاقها تحقيق الأهداف المرسومة نظراً للإقبال الشديد عليها. وارتفعت الودائع بنسبة 19،7 في المئة لتصل إلى نحو 21 مليار ريال كما ارتفع إجمالي الأصول بنسبة 19 في المئة فبلغت 39،7 مليار ريال.

ويرى رئيس مجلس الإدارة، إبراهيم طوق، في هذه النتائج إنعكاساً للجهود التسويقية المكثّفة والكفاءة العالية في الأداء من خلال التطوير الدائم للمنتجات والضبط المستمر للنفقات.

"السعودي البريطاني" زادت الأرباح 11.2 في المئة

بلغت أرباح البنك السعودي البريطاني خلال الفصل الأول من العام 2001، 196 مليون ريال سعودي بزيادة 11,2 في المئة عن الأرباح المحقّقة خلال الفصل الأول من العام الماضي، كما بلغت الودائع في آخر آذار/ مارس من العام الحالي 30,2 مليار ريال مقارنة بـ 26,3 ملياراً في الوقت نفسه من العام الماضي، بنمو قدره 14,8 في المئة.

ورافق ذلك نمو في القروض والسلف التي زادت بنسبة 5,7 في المئة لتصل إلى 16,3 مليار ريال. هذا وارتفع أجمالي الأصول إلى 40,8 مليار ريال بزيادة 4,8 في المئة عما كانت عليه في الفترة نفسها من العام الماضي. واستفاد البنك السعودي البريطاني من الفرص المتوفرة في السوق لتوزيع السيولة الفائضة في محافظ استثمارية متنوعة، فقفزت قيمة المحفظة الإستثمارية للبنك من 13,1 مليار ريال نهاية الفصل الأول من العام 2000 إلى 18,3 ملياراً في الوقت المماثل من هذا العام.

وقال ديفيد هودجكينسون عضو مجلس الادارة المنتدب "إن المؤشرات الأولية لتباطؤ الإقتصاد العالمي لم تؤثر على الإقتصاد المحلي حيث ظلت معدلات الأعمال مستقرة"، وأضاف، أن أرباح البنك للربع الأول تحقّقت من خلال ارتفاع الأرباح التشغيلية وعلى الرغم من انخفاض أسعار الفائدة خلال تلك الفترة".

الرئيس التنفيذي في البنك المركزي العُماني
بن سنجور: القطاع المصرفي لا يحتاج لعمليات دمج

قال الرئيس التنفيذي لـ البنك المركزي العُماني حمود بن سنجور الزدجالي أن العولمة تمثّل تهديداً للبنوك التي لا تتمتع بقدر كبير من الكفاءة.

وقال بن سنجور أن عدد البنوك بعد عمليات الدمج التي حدثت أصبح مناسباً لحجم السوق.

وقال بن سنجور في حديثه إلى "الاقتصاد والأعمال" أن تحسّن أسعار النفط أدّى إلى انحسار نسبي في خدمات التجزئة، مشيراً إلى تحسّن ملموس في مستوى السيولة المحلية وهنا الأسئلة والأجوبة.

تحديات العولمة

■ **هل تؤيدون اتجاهات العولمة في قطاع الخدمات المالية المصرفية؟**

□ العولمة" تعني ببساطة دمج الاقتصاد العُماني في الاقتصاد العالمي، ومن ثم فإن "عولمة" الاقتصاد الوطني تعني أن يكون الاقتصاد العُماني – بكل قطاعاته بما في ذلك قطاع الخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية – أكثر انفتاحاً على العالم الخارجي، من هنا فإن العولمة تمثّل تهديداً للبنوك التي لا تتمتع بقدر كبير من الكفاءة ومركز مالي ضعيف بينما تمثّل فرصة مؤاتية للبنوك ذات الكفاءة العالية والمركز المالي القوي. ونحن نؤيّد العولمة في قطاع الخدمات المصرفية وغيرها من الخدمات المالية، وخصوصاً بعد أن أصبحت السلطنة عضواً في منظمة التجارة العالمية اعتباراً من 10 تشرين الأول/ أكتوبر 2000.

ونود أن نؤكد على أن الوضع المالي للجهاز المصرفي العُماني يتمتع بقدر كبير من السلامة والقدرة على مواجهة التحديات في المستقبل انطلاقاً من قاعدة صلبة تحت إشراف ورقابة البنك المركزي العُماني.

■ **مع بدء سريان مفعول قانون الاستثمار الأجنبي الأخير الذي سمح للأجانب بملكية كاملة في بعض شركات الخدمات المالية، وفي مقدمها المصارف، هل تتوقعون تغييراً سريعاً في ملكية المصارف المحلية وفي تكوين القطاع المصرفي ككل؟**

□ في الواقع إننا لا نتوقع تغييراً جذرياً في ملكية البنوك المحلية في المدى القصير على الأقل، بيدّ أنه بعد انضمام السلطنة لمنظمة التجارة العالمية أصبحت مسألة تقدّم أحد البنوك الأجنبية بطلب فتح فرع له في السلطنة على أساس الملكية الكاملة للأجانب أمراً وارداً. وهنا يتعيّن التنويه بأن ذلك لا يتمّ إلا بموافقة البنك المركزي العُماني، الذي يتخذ قراره بالموافقة أو عدمه في ضوء اعتبارات عدة منها مدى حاجة السوق المحلية إلى مزيد من البنوك، فضلاً عن استيفاء الشروط المحددة في القانون المصرفي.

لا حاجة للدمج

■ **رغم حدوث عملية دمج في العام الماضي (2000) بين ثلاثة مصارف عُمانية، لا زالت المصارف العُمانية تعتبر صغيرة قياساً ببعض المصارف العربية الأخرى، ناهيك عن المصارف العالمية، هل تؤيدون حصول المزيد من الدمج المصرفي في عُمان، وهل تنوون اتخاذ خطوات إضافية لتشجيعها؟**

□ تماشياً مع الاتجاه السائد في الصناعة المصرفية العالمية، قرّرت بعض البنوك في سلطنة عُمان إعادة هيكلة نفسها لتقوية وتدعيم دعائمها من خلال الدمج مع بعضها البعض. وكانت مجموعة من العوامل الاجتماعية والاقتصادية والسكانية إلى جانب التطورات التقنية (التكنولوجية) والمزايا العديدة الأخرى هي الدافع والمحفز لعمليات الدمج في البلاد. ويتعين التنويه في هذا الصدد بأن البنك المركزي العُماني قد لعب دوراً بارزاً في عملية الدمج من خلال ما وفره من حوافز للبنوك التي قررت الدمج.

ولقد أظهرت الدراسة العملية أن الجهاز المصرفي ككل قد استفاد من عمليات الدمج التي تمّت بين بعض البنوك وأن التحديات التي نتجت عن تلك العملية تمّت مواجهتها بكفاءة واقتدار. لقد تمكّنت البنوك المندمجة من زيادة عدد فروعها وقاعدة رأس مالها والقيمة الصافية، كما حققت فاعلية التكاليف، وزادت من عائد أسهم رأس المال بشكل ملحوظ. ولقد أصبح عدد البنوك بعد عمليات الدمج التي حدثت مناسباً لحجم السوق، ولا يفكر البنك المركزي العُماني في الوقت الحاضر في دفع البنوك إلى مزيد من الدمج، بيد أن ذلك لا يمنع من قيامه بدراسة طلبات الدمج التي تقدمها إليه البنوك الوطنية اختيارياً، وسيتمّ اتخاذ القرار المناسب حيالها في ضوء حاجة السوق المحلية إلى ذلك.

■ **اتخذت في العام الماضي مبادرات عدة للتخفيف من مشكلة الديون المصرفية العالقة نتيجة الخسائر التي مُني بها بعض المستثمرين في بورصة مسقط مثل تغطية عجز صناديق الاستثمار المحلية وإنشاء صندوق جديد برأس مال 50 مليون ريال عُماني للإستثمار في السوق المالية. لماذا لم تظهر بعد هذه الإجراءات، حيث لا زالت المصارف في سلطنة عُمان تشكو من مديونيات العملاء الذين تضرروا من جرّاء هبوط أسعار الأسهم العُمانية قبل ثلاثة**

أعوام؟ هل يعتزم البنك المركزي اتخاذ أية إجراءات جديدة؟

□ لقد اتخذت حكومة السلطنة خطوات عدة لتبسيط أداء سوق مسقط للأوراق المالية، والعمل جار على تنفيذ قرارات الحكومة في هذا الخصوص. أما بالنسبة لدور البنك المركزي العُماني في هذه المرحلة فيتمثّل في متابعة تنفيذ البنوك للقرارات المتخذة حيالها في إطار سياسة الحكومة الرامية إلى تنشيط أداء سوق مسقط للأوراق المالية، وستتقرّر خطوة البنك المركزي العُماني التالية في ضوء النتائج التي يسفر عنها تطبيق الإجراءات التي اتخذتها الحكومة حتى الآن.

أداء العام 2000

■ **كيف تقيّمون أداء القطاع المصرفي في العام 2000؟**

■ شهد أداء القطاع المصرفي في سلطنة عُمان تحسناً ملحوظاً في العام 2000، وتشير الإحصاءات المتوفرة عن أداء البنوك التجارية العاملة في البلاد إلى أن إجمالي قيمة الأصول (الموجودات) قد زاد بنسبة 3,1 في المئة ليصل إلى 3963,6 مليون ريال عُماني في نهاية العام 2000، ومن 3842,7 مليوناً في نهاية العام 1999. وقد زاد إجمالي أرصدة الإقراض بنسبة 2,8 في المئة ليصل إلى 2980,7 مليون ريال عُماني من 2898,9 مليوناً، وبلغت جملة أرصدة الإقراض إلى القطاع الخاص 2885,1 مليون ريال عُماني مقابل 2830.1 مليوناً، أي بزيادة بلغت نسبتها 1,9 في المئة، وذلك في نهاية العامين 2000 و1999 على التوالي. ومن ناحية أخرى، زاد إجمالي قيمة الودائع بنسبة 6,7 في المئة ليصل إلى 2507,4 ملايين ريال عُماني في نهاية العام 2000 من 2349,5 مليوناً في نهاية العام 1999، بينما انخفضت قاعدة رأس المال (مجموع رؤوس الأموال الرئيسية واحتياطات البنوك التجارية وأرباحها غير الموزعة) بنسبة 4,6 في المئة لتصل إلى 433,3 مليون ريال عُماني في نهاية العام 2000 من 454,2 مليوناً في نهاية العام السابق، وذلك نتيجة لاندماج بنك مسقط وبنك عُمان التجاري وما ترتب على ذلك من إعادة هيكلة رأس مال البنك المندمج. كما تشير التقديرات المبدئية إلى أن صافي أرباح البنوك التجارية (بعد خصم مخصصات الديون المعدومة والضرائب) قد بلغ 60,4 مليوناً في نهاية العام 2000 مقابل 60,1 مليون ريال عُماني في نهاية العام 1999، أي بزيادة بلغت نسبتها 0,5 في المئة.

وستستمر الجهود الرامية نحو تقوية دعائم الجهاز المصرفي وزيادة الدخرات من خلال ضبط الأوضاع المالية وتحسين الوساطة المالية والسماح بإدخال تقنيات وابتكارات مصرفية جديدة إلى السوق المحلية.

■ **هل ستتبنون التعديلات الأخيرة في طريقة احتساب معدل كفاية رأس المال التي اقترحها بنك التسويات الدولية؟ وهل المصارف العُمانية حاضرة لتطبيقها؟**

□ بطبيعة الحال سنتبنى التعديلات الأخيرة في طريقة احتساب معدل كفاية رأس المال التي يقترحها بنك التسويات الدولية، حيث أن ذلك توجه عالمي، والبنوك العُمانية على استعداد لتطبيق هذه التعديلات، وسيتمّ ذلك خلال المهلة المحددة للانتهاء من تطبيق هذه التعديلات بعد اعتمادها.

خدمات التجزئة

■ **هناك اتجاه عام لدى المصارف العربية بالتوسّع في خدمات التجزئة، في ظل تراجع زخم المشاريع الكبرى في المنطقة مؤخراً، كيف تقيّمون هذا الاتجاه؟ وما هي نسبة نشاط المصارف العُمانية في هذا المجال؟**

□ لا يخفى أن اتجاه البنوك العربية نحو التوسّع في تقديم الخدمات المصرفية بالتجزئة خلال السنوات التي تسبق العام 2000 يرجع إلى تأجيل تنفيذ المشروعات القومية الكبرى بسبب تراجع إيرادات النفط الناتج عن انخفاض أسعار النفط، غير أن الأمر قد تغير بعد التحسّن الملحوظ الذي طرأ على أسعار النفط منذ العام 2000 وحتى الآن والذي انعكس إيجابياً على إيرادات النفط، الأمر الذي دفع الحكومات العربية إلى البدء في تنفيذ المشروعات التي سبق تأجيل تنفيذها للسبب المتقدم ذكره، وهو ما يعني زيادة نسبة الخدمات المصرفية بالجملة (Wholesale Banking) والانحسار النسبي لخدمات التجزئة (Retail Banking). ففي سلطنة عُمان، وعلى سبيل المثال، تشير الإحصاءات المتوفرة إلى أن إجمالي الائتمان الذي منحته البنوك التجارية قد زاد من 2898,9 مليون ريال عُماني في نهاية العام 1999 إلى 2980,7 مليوناً في نهاية العام 2000 (+2,8 في المئة). ومن الملاحظ أن القروض الشخصية قد انخفضت من 1005,7 مليون ريال عُماني إلى 977,8 مليوناً (−2,8 في المئة)، كما انخفضت أهميتها النسبية من 34,7 في المئة إلى 32,8 في المئة من إجمالي الائتمان وذلك في نهاية العامين 1999 و2000 على التوالي، الأمر الذي يعني أن ما نسبته 67,2 في المئة من إجمالي الائتمان المصرفي أصبح يوجه لتمويل مشروعات إنتاجية مختلفة مملوكة للقطاع الخاص، وهذا تطور جيد بلا شك.

تحسّن السيولة

■ **من الملاحظ استمرار ضيق السيولة المحلية رغم ارتفاع أسعار النفط في العامين الماضيين، حيث لا زالت نسبة القروض إلى الودائع تتجاوز 125 في المئة. ما هي أسباب ذلك، وهل تنوون اتخاذ إجراءات نقدية جديدة للتخفيف من نقص السيولة؟**

□ تشير الإحصاءات المتوفّرة إلى أن عرض النقد بمعناه الضيق (M1) قد سجّل ارتفاعاً بلغت نسبته 4,8 في المئة ليصل إلى 533,9 مليون ريال عُماني في نهاية كانون الأول/ ديسمبر 2000 مقارنةً بمبلغ 509,5 ملايين ريال عُماني في نهاية كانون الأول/ ديسمبر 1999. ويُعزى ذلك الارتفاع إلى الزيادة التي طرأت على الودائع تحت الطلب بالريال العُماني والتي بلغت نسبتها 8,9 في المئة، وزيادة حجم النقد خارج الجهاز المصرفي بنسبة 1,2 في المئة. ومن جهة أخرى، فقد سجل شبه النقد (المكوّن من ودائع التوفير وودائع لأجل بالريال العُماني وودائع بالعملة الأجنبية وودائع أخرى) زيادة بلغت نسبتها 6,4 في المئة ليصل إلى 1870,1 مليون ريال عُماني في نهاية العام 2000، وبذلك يكون عرض النقد بمعناه الواسع (أو السيولة المحلية وتتألف من عرض النقد بمعناه الضيق + شبه النقد) قد زاد بنسبة 6 في المئة ليصل إلى 2404 ملايين ريال عُماني في نهاية العام 2000، مقارنةً بمستواه في نهاية العام 1999. وقد انخفضت نسبة القروض إلى الودائع من 123,4 في المئة إلى 118,9 في المئة في نهاية كانون الأول/ ديسمبر من العامين 1999 و2000 على التوالي، وهو ما يعكس تحسناً نسبياً في مستوى السيولة المحلية، علماً بأن نسبة القروض إلى الودائع زائد القيمة الصافية للبنوك وصافي الاقتراض من الخارج (نسبة التسليف) قد بلغت أقل من 87,5 في المئة وهي النسبة المحددة من قبل البنك المركزي العُماني، والتي يجب، في نظرنا، أن تكون المقياس المناسب لمستوى السيولة المحلية. ■


فؤاد بدر رئيس بنك الإسكان

رئيس بنك الإسكان المصري

بدر: ستراتيجية التحول للعمل المصرفي الشامل

خطة لزيادة رأس المال وطرح سندات

بمجرد أن صعد إلى موقعه رئيساً لبنك التعمير والإسكان قبل أسابيع قليلة كشف المحاسب فؤاد بدر عن "أجندة" متكاملة لتطوير البنك وإعادة رسم ستراتيجيته التسويقية بما يلائم التطورات الراهنة في السوقين المصرفية والعقارية. وستراتيجية فؤاد بدر الجديدة يمكن وصفها بأنها تراوح بين الواقعية والطموح. الواقعية جاءت من كونه شغل منصب النائب الأول لرئيس البنك لفترة طويلة ويعلم بمواطن الضعف والقوة، والطموح جاء من رغبة مؤكدة في أن يحتل بنك الإسكان موقعه المناسب على خريطة العمل المصرفي بصفة عامة والتمويل العقاري بصفة خاصة.

وعبر حوار طويل تطرق إلى قضايا عدة كشف رئيس بنك التعمير والإسكان لـ"الإقتصاد والأعمال" عن ملامح خطته للمرحلة المقبلة والأسس التي تنطلق منها ستراتيجية البنك بل والأهداف التي يسعى إلى تحقيقها. وقد انطلق الحوار من موضوع الساعة في مصر – قانون التمويل العقاري – ليمر على محطات مختلفة تشمل مكننة البنك ومستقبل البنوك المتخصصة وصولاً إلى الدور الإجتماعي لبنك الإسكان المساند لجهود الدولة في حلّ مشكلة الإسكان خصوصاً للفئات غير القادرة ومحدودة الدخل.

القاهرة – محمود عبد العظيم

■ **يُعد مشروع قانون التمويل العقاري أحد المتغيرات الجديدة والمهمة في سوق الإسكان في مصر الذي يشكل محور النشاط الرئيسي... ما هو تقييمكم لهذا القانون وهل هو حقاً – كما يتردد – قانون في خدمة الكبار فقط؟**

□ بالنسبة لقانون التمويل العقاري الذي تستعد الحكومة لإحالته إلى مجلس الشعب قريباً فهو يهدف بالدرجة الأولى لتنشيط عملية التسويق العقاري ومحاولة كسر حالة الركود التي تعاني منها هذه السوق حالياً وهو إحدى الآليات الجديدة المطلوب تطبيقها في مصر خصوصاً أن جميع دول العالم تتعامل بهذا النظام.

والقانون هو قانون عادي سبقت ممارسته في دول عدة، ولكي ينجح القانون في مصر يجب أن تتدخل الدولة في تخفيض سعر الفائدة لأن أسعار الفائدة في العالم كله تراوح بين 3 و7 في المئة ولكن عندنا أسعار الفائدة مرتفعة لأسباب تتعلق برغبة الدولة في الحفاظ على سعر صرف الجنيه مقابل الدولار. من هنا أصدرت الحكومة مؤخراً سندات تدور فائدتها حول 12 في المئة لمدة 5 سنوات، الأمر الذي يعني أن سعر الفائدة المرتفع سيستمر. من هنا لا بدّ من دعم سعر الفائدة على القروض العقارية.

صحيح أن دور الدولة مستمر في دعم الإسكان الإقتصادي في المدن والمحافظات وهذا الدعم عبارة عن فرق أسعار الفائدة، إلا أنه يجب زيادة حجم هذا الدعم وتوجيهه لبعض البنوك للإنفاق على الإسكان المتوسط وإسكان محدودي الدخل، ذلك أن هناك مواطنين يرغبون في الحصول على شقة في حدود 50 ألف جنيه – (13 ألف دولار) ولا يستطيعون تحمل سعر الفائدة المرتفعة.

قانون للجميع

أما بالنسبة للقانون فهو عام وغير موجه لفئة معينة لأنني لو نجحت في حلّ مشكلة القادر الذي لا يرغب من دفع قيمة الوحدة السكنية مرة واحدة فسيؤدي ذلك إلى تحريك السوق وكسر الركود وبالتالي سننشط 70 صناعة أخرى مرتبطة بالمجال العقاري وسيزيد دخول محدودي الدخل الذين يعملون في هذه الأنشطة، علاوة على أن القادر إذا حصل على شقة بسعر مرتفع فسيترك شقة حجمها أقل بسعر أقل وبالتالي ستدخل هذه الوحدة السوق مرة ثانية.

وبالنسبة للفئات الفقيرة لا بدّ من إيجاد آلية لدعم سعر الفائدة لتمويل حصول هؤلاء على الوحدات السكنية التي يحتاجونها وإحدى مواد القانون تنص على إنشاء صندوق لضمان التمويل العقاري. من ضمن موارد هذا الصندوق ستكون الإشتراكات والهبات والتبرعات وما تخصصه الدولة للصندوق من مبالغ، وهدف هذا الصندوق دعم سعر الفائدة.

■ ولكن هل تتوقعون نجاح القانون؟

□ أي قانون لا بدّ له من فترة انتقالية وإذا ساهم القانون في تصريف 10 في المئة من المخزون العقاري في المرحلة الأولى نكون أمام قانون ناجح. وتجربة قانون الإيجارات الجديدة تشير إلى إمكانية نجاح قانون التمويل العقاري حيث أصبح قانون الإيجارات هو الحاكم الفعلي لسوق الإيجارات حالياً.

العمل المصرفي أولاً

■ نعلم أن لديكم ستراتيجية جديدة تهدف إلى إعادة ترتيب أوضاع ودور البنك في المرحلة المقبلة... ما هي ملامح هذه الستراتيجية؟

□ نحن نقوم بعملين ... أعمال مصرفية عادية والأعمال العقارية... الستراتيجية القديمة كانت تركز على الأعمال العقارية بنسبة 90 في المئة والوضع الجديد سيختلف حيث ستركز ستراتيجيتنا على النشاط المصرفي والتعامل مع التكنولوجيا الحديثة والدخول بقوة في مجال التجزئة المصرفية حيث سنتوسع في طرح بطاقات الماستر كارد وخدمات البنك الآلي.

وسيتم ربط جميع الفروع بشبكة كمبيوتر مركزية، كما أن لدينا خطة لإفتتاح عدد من الفروع الجديدة حيث سيتم افتتاح فروع في كل من مدن الشروق وقنا و6 أكتوبر بالإضافة إلى 32 فرعاً حالياً.

وتنشيط الأعمال المصرفية يستهدف التركيز على تمويل الإنشاءات للعملاء المتميزين، ونحن لدينا خطة كاملة لمكننة البنك وهذا يحتاج إلى تدريب فني للكوادر واعتمادات مالية ضخمة الأمر الذي سنحاول توفيره خلال المرحلة المقبلة.

البنك المتخصص والشامل

■ هناك من يردد أن البنوك المتخصصة ليس لها مستقبل، حيث أن الزمن الآتي هو زمن البنوك الشاملة التي تؤدي كافة الخدمات لعملائها ...ما رأيك في ذلك وما هو مستقبل بنك الإسكان كبنك متخصص؟!

□ أولاً لا بدّ من الإعتراف بأن البنوك التجارية التي تسعى للتحول إلى ما يسمّى بالبنوك الشاملة دخلت مجال الإقراض والإستثمار العقاري. كما أن دور بنك الإسكان غير مقتصر على النشاط العقاري، بالإضافة إلى أن النظام الأساسي للبنك ينص على أن بنك الإسكان هو بنك تجاري عادي ودخوله في مجال التجزئة المصرفية هو مرحلة تمهيدية لكي يتحول إلى بنك شامل، كما أن هناك جانباً مصرفياً كبيراً في مجال الإقراض العقاري يتضمن فتح حسابات جارية للعملاء وخدمات مصرفية متنوعة، وفي إطار الإستعداد لهذا التحول سنبدأ في تنفيذ خطة لزيادة رأس مال البنك من 54 إلى 100 مليون جنيه كمرحلة أولى. أيضاً هناك اتجاه لطرح سندات بمبلغ في حدود 100 مليون جنيه من أجل الحصول على موارد طويلة الأجل تمكّن البنك من تطوير دوره وأهدافه في المرحلة المقبلة.

■ من المعروف أن لبنك الإسكان دوراً إجتماعياً حيث يمثل إحدى آليات الدولة للحفاظ على التوازن في سوق الإسكان وتوفير المسكن بسعر مناسب لمحدودي الدخل ... كيف سيكون هذا الدور في الفترة المقبلة خصوصاً في ظلّ إلغاء الدعم وكيف يمكن أن يساعد الدولة في أداء هذه المهمة؟



□ أنشئ البنك أساساً قبل 22 عاماً بهدف ممارسة هذا الدور الإجتماعي، حيث أن من مهامه الأساسية توفير السكن المناسب لمحدودي الدخل، وقام البنك بإنشاء ما يقرب من 60 ألف وحدة سكنية على مستوى الجمهورية خصوصاً في المدن الريفية من نوع الإسكان الإقتصادي والإسكان منخفض التكاليف والذي ساعد البنك على إنجاز هذه المهمة الإجتماعية هو وزارة التعمير التي تُعد أكبر المساهمين في البنك – تملك الوزارة 33 في المئة من رأس المال– فقد قامت الوزارة بتخصيص أراض بأسعار رمزية للبنك في المدن الجديدة لإقامة مشروعاته عليها.

أيضاً قامت وزارة المالية والبنك المركزي بدعم البنك بقروض طويلة الأجل بسعر فائدة مدعوم، وقد استخدم جزءاً من هذه القروض في بناء المشروعات في المحافظات والمدن الجديدة واستخدمت الجزء الآخر في إعادة إقراضه في شكل قروض تعاونية تسدد على 30 عاماً وتستفيد منها الفئات التي تحصل على مساكن من البنك، ويكفي أن تعلم أن البنك المركزي كان يوفر له الأموال بسعر فائدة يراوح بين 6 و 9 في المئة والفرق كانت تتحمله وزارة المالية. الآن أصبح الحصول على قروض مدعومة مقتصراً على هيئة تعاونيات البناء لذلك لم نعد نحصل على أموال رخيصة.

ولكي يستمر التزامنا ببناء وحدات غير فاخرة أي لطبقات محدودة ومتوسطة الدخل لا بدّ من البحث عن وسيلة لتوفير أموال رخيصة. وقد حاولنا في الفترة الماضية تطوير أدوات العمل حيث كنا نقرض المشروعات التي نبنيها من أموال البنك الخاصة في إطار سياسة التوظيف الداخلية، كما أننا نحصل على "مقدمات" للمشروع قبل بنائه من العملاء وهي مقدمات تعطي في بعض الأحيان 60 في المئة من إجمالي تكلفة المشروع. ورغم كل ذلك فنحن ملتزمون بدورنا الإجتماعي في إطار خطة وجهود الدولة في هذا المجال وسنستمر في إحداث التوازن في أسعار المساكن وتيسير حصول محدودي الدخل على سكن يلائم أوضاعهم المالية. ■

افتتحت مقرّها الجديد في الكويت

مؤسسة الخليج للاستثمار العام 2000: الأرباح 111.7 مليون دولار

حققت مجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار (GIC) أرباحاً مجمّعة بلغت 111,7 مليون دولار العام 2000. جاء ذلك في البيان الصادر عن الجمعية العمومية ومجلس إدارة المؤسسة في أعقاب اجتماعهما في دولة الكويت في 8 نيسان/ أبريل 2001 بحضور وزراء مالية دول مجلس التعاون، حيث تم استعراض وإقرار النتائج المالية المدققة للعام 2000.

أشار البيان إلى أن مجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار حققت أرباحاً مجمّعة – بعد المخصصات والضريبة – بلغت 111,7 مليون دولار العام 2000، بزيادة فعلية في صافي الأرباح نسبتها 47 في المئة مقارنة بالعام 1999 إذا ما تمّ استثناء الأرباح الاستثنائية البالغة 44,3 مليون دولار التي حققتها المؤسسة في العام 1999، والناتجة عن تغير نسبة ملكيتها في بنك الخليج الدولي.

بهذه المناسبة ونيابة عن مجلس الإدارة، صرّح رئيس مجلس الإدارة د. **إبراهيم العساف**، وزير المالية والاقتصاد الوطني في المملكة العربية السعودية، أن نجاح مجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار في توسيع وتنويع مصادر إيراداتها وتبنيها أسلوباً متحفظاً في التعامل لحسابها قد ساهما في تحقيق هذا الأداء الجيد للمجموعة العام 2000. ويعكس ذلك، كما قال، مرونة المجموعة وقدرتها على التكيّف مع واقع التقلبات السائدة في الأسواق المالية العالمية.

وأكدت الجمعية العمومية في بيانها أن صافي إيرادات الفوائد والرسوم الذي حققته المجموعة في العام 2000 ارتفع إلى 176,6 مليون دولار، بزيادة قدرها 26 في المئة مقارنة مع العام 1999، ويعزى ذلك إلى اتساع حجم محفظة الأوراق المالية للاستثمار.

إلى ذلك، حققت الاستثمارات في المشاريع والمساهمات الرأسمالية إيرادات فاقت ضعف الإيرادات المحققة العام 1999. ويعود الأداء المميز لهذه الأنشطة بشكل رئيسي إلى تقيّد المؤسسة بنظم مالية ومهنية عالية الكفاءة في تقييم وإدارة استثماراتها في المشاريع.



قص الشريط

كما ارتفع الدخل من أنشطة المتاجرة بالأوراق المالية إلى 51,1 مليون دولار على الرغم من البيئة غير الملائمة والتقلبات التي سادت الأسواق العالمية خلال العام الماضي. فقد أدّى تحول المؤسسة من أنشطة المتاجرة التي تنطوي على مخاطر سوقية إلى اتباع أسلوب الستراتيجيات الكفيلة بتجنّب تأثير تقلبات السوق، أدّى هذا التحوّل إلى تحقيق نتائج إيجابية في إيرادات المؤسسة على هذا الصعيد.

من جهته، قال د. **خالد الفايز** الرئيس التنفيذي لمجموعة مؤسسة الخليج للاستثمار أن تبنّي المؤسسة لسياسة متحفظة في اتخاذ المخاطر ساهم في تمكينها من تحقيق عوائد مجزية من قاعدة الأصول المتنوعة، كما ساهم التخفيض التدريجي، وفي الوقت الملائم، لمخاطر المجموعة في أسواق الأسهم العالمية مساهمة فعّالة في دعم إيراداتها للعام 2000، خصوصاً أن هذا التخفيض جاء مقروناً بجهود حثيثة قامت بها المجموعة لتحسين إيرادات الرسوم إلى جانب الإيرادات الناتجة عن أنشطة الاستثمارات المباشرة.

وقررت الجمعية العمومية توزيع 60 مليون دولار كأرباح للمساهمين لعام 2000، مع الإشارة إلى أن حقوق المساهمين وصلت إلى 1,325 مليون دولار في نهاية العام نفسه، كما ارتفع إجمالي الأصول المجمّعة إلى 19,6 ملياراً، وتسعى المؤسسة إلى تحقيق عائدات مجزية مع المحافظة على وضعها المالي.

الاستثمار المباشر

بالنسبة لنشاط المؤسسة خلال العام 2000 في مجال الاستثمار المباشر في دول مجلس التعاون الخليجي، التزمت مؤسسة

الخليج للاستثمار بالاستثمار في 7 مشاريع جديدة، أهمها قيامها بتملك 50 في المئة من رأس مال "شركة الخليج للاستثمار الصناعي" في البحرين البالغ 183 مليون دولار. هذا مع الإشارة إلى أن هذه الشركة أنشئت بالتعاون مع شركة CVRD البرازيلية التي تعدّ أكبر شركة لتصنيع الحديد في العالم.

يُشار أيضاً إلى أنه في نهاية العام 2000، بلغت التزامات المؤسسة في الاستثمار بمشاريع في دول مجلس التعاون 500 مليون دولار.

واستمرت المجموعة بتقديم خدمات إدارة الأصول والاستشارات المالية إلى حكومات دول مجلس التعاون الخليجي والهيئات العامة، وذلك عبر مكاتبها في لندن والرياض والكويت.

وتتجلّى قوة الوضع المالي للمجموعة من خلال نسبة كفاءة رأس المال، فقد بلغت نسبة رأس المال إلى إجمالي مخاطر الأصول 12,4 في المئة في نهاية العام 2000، وهي نسبة تزيد كثيراً عن الحدّ الأدنى المطلوب من قبل السلطات الرقابية المتخصصة. وفي هذا الإطار، أكّد **الفايز** أن إدارة رأس المال أمر حيوي في فلسفة إدارة مخاطر المجموعة، وأن الوضع الرأسمالي القوي لمؤسسة الاستثمار ميزة تنافسية نسعى من خلالها إلى تنمية عملياتنا.



المقر الجديد

المقر الجديد

وكان اجتماع الهيئة العمومية قد سبق حفل افتتاح المؤسسة لمقرها الرئيسي والدائم في دولة الكويت. حضر الحفل حشد مميز من الفعاليات السياسية والاقتصادية الرسمية وقيادات من القطاع الخاص في دول مجلس التعاون، على رأسهم وزراء مالية دول مجلس التعاون.

وزير المالية والاقتصاد الوطني السعودي **د. إبراهيم العساف** نوّه بدور المؤسسة "التي تعدّ إحدى الصيغ العملية المترجمة لرغبة قادة دول مجلس التعاون لدول الخليج العربية في إيجاد الإطار التنظيمي المناسب للتعاون في المجالات الاستثمارية المختلفة، بما يسهم في تطوير اقتصادات هذه الدول ودعم مسيرتها التنموية". واعتبر **العساف** أن مؤسسة الخليج للاستثمار هي "ثمرة من ثمرات التعاون الاقتصادي الخليجي المشترك"، وأشار إلى أن العدد الإجمالي للمشاريع التي استثمرت فيها المؤسسة منذ إنشائها وحتى الآن هو 39 مشروعاً بلغ حجم المبالغ المستثمرة فيها من قبل المؤسسة 1375 مليون دولار.

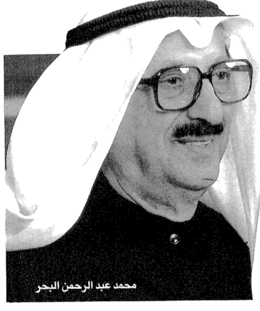
وزير المالية والتخطيط ووزير الدولة لشؤون التنمية الإدارية في الكويت **د. يوسف حمد الإبراهيم** قال أن المؤسسة تعتبر بالفعل "رمزاً ناجحاً لربط دول مجلس التعاون في المجال الاستثماري، حيث كانت المؤسسة الطليعية للاتفاقية الاقتصادية التي أقرّها قادة دول مجلس التعاون العام 1983"، وأكّد على ضرورة الاستعانة بالمؤسسة في المرحلة المقبلة "خصوصاً في مجالات الخصخصة وزيادة دور القطاع الخاص في الاقتصادات الخليجية وتطوير فتح أسواق رأس المال بما يحقق جذباً للاستثمارات الأجنبية. فللمؤسسة حتماً دور كبير في ربط اقتصادات دول المجلس ودور في تفعيل القطاع الخاص ونقل اقتصادات الخليج إلى مصاف الاقتصادات العالمية".

من جهته، قال **د. خالد الفايز** الرئيس التنفيذي للمؤسسة أنها تمكنت منذ تأسيسها "من إنشاء صرح استثماري متين يلعب دوراً كبيراً في الاقتصاد الخليجي ويخدم المصالح الخليجية المشتركة". وأشار إلى أن المؤسسة تمكّنت من توزيع أرباح سنوية لمساهميها بلغ مجموعها حتى نهاية العام 1999 نحو 550 مليون دولار، وهو ما يزيد عن رأس المال المدفوع. وأضاف أن للمؤسسة دوراً مهماً في أنشطة التخصيص في الكويت، كما تقوم حالياً بدور المستشار المالي لتخصيص قطاع الكهرباء في السعودية وتخصيص الخطوط الجوية العربية السعودية. كما ساهمت المؤسسة في تخصيص قطاع الاتصالات في قطر، بالإضافة إلى مساهمتها في تقديم المشورة لأنشطة استثمارية في كل من البحرين وسلطنة عمان والإمارات العربية المتحدة.

بدوره اعتبر مدير عام مؤسسة الخليج للاستثمار **هشام عبد الرزاق رزوقي** أن المؤسسة "بعد أن وطّدت أقدامها في مجال العمل الاستثماري وطورت خبراتها، قد أصبحت أكثر استعداداً للمرحلة المقبلة المتمثلة في المتغيرات التي يشهدها العالم الآن وانفتاح الأسواق على بعضها ورياح العولمة ومتطلبات منظمة التجارة العالمية". وأكّد أن المؤسسة كانت من أوائل من اهتم بعمليات التخصيص في المنطقة وقامت بالعديد من المهام في هذا المجال. ■

550 مليون دولار الأرباح الموزّعة حتى نهاية العام 1999





محمد عبد الرحمن البحر

إطلالة جديدة تعززها أرباح الفصل الأول

أطلّ "بنك الكويت الوطني" هذا العام بـ"لوغو" جديد بعد تغيير شعاره السابق. ورمزية اللوغو الجديد لدى العقل الستراتيجي المخطط للبنك تكمن في أن "بنك الكويت الوطني" يريد تأكيد حضوره كبنك عربي في الدول العربية التي يتواجد فيها حالياً والتي يسعى لدخول أسواقها في المستقبل، وليس كبنك كويتي وحسب في هذا القطر العربي أو ذاك.

تأكيد الهوية المصرفية العربية للبنك يأتي من خلال إبراز تعبير "الوطني" في اللوغو الجديد، وهذا ليس من باب الشكليات، بل هو انعكاس ستراتيجية البنك القاضية بتعزيز حضوره العربي وصورته كمصرف شامل أنّى وُجد.

الأهم من إطلالة "الوطني" بشعاره الجديد، هو إطلالته برقم قياسي آخر على مستوى أرباح الربع الأول من العام 2001، ليعزّز سجله الحافل على مدى السنوات الماضية ومسلسل نجاحاته كأحد أكثر البنوك العربية ربحية.

فقد صرّح رئيس مجلس إدارة "بنك الكويت الوطني" **محمد عبد الرحمن البحر** أن البنك حقق أرباحاً قياسية للربع الأول من العام 2001 بلغت 27,7 مليون دينار كويتي (99 مليون دولار أميركي)، بزيادة قدرها 13 في المئة عن أرباح الفترة نفسها من العام الماضي، ليرتفع العائد على حقوق المساهمين إلى 26,8 في المئة وهو ما يعدّ من أعلى المعدلات على مستوى المصارف العالمية.

وأشار **البحر** إلى أن هذه النتائج تعبر عن استقرار البنك وتعكس ستراتيجيته الواضحة في إدارة الأصول والمحافظة على جودتها وسجله المتواصل في تعزيز ربحيته.

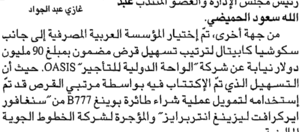
تطوير الخدمات المالية التي يقدمها البنك وتنويع نشاطاته ومصادر إيراداته وتوزيع المخاطر وتعزيز القنوات البديلة باستخدام أحدث التقنيات كان له اليد الطولى في تحقيق هذا الإنجاز، رغم الصعوبات الداخلية والخارجية والظروف غير المؤاتية التي تمرّ بها الأسواق العالمية بشكل عام.

البحر أكّد أيضاً أن البنك سيواصل جهوده لتحقيق ستراتيجية المصرف الشامل أو مصرف السوبر ماركت التي انتهجها منذ سنوات، محافظاً على ريادته محلياً وإقليمياً إلى جانب تمتّعه بأعلى تصنيف ائتماني بين بنوك الشرق الأوسط من وكالات التصنيف العالمية مثل "موديز" و"فيتش" و"ستاندرد أند بورز".

يعتبر "الوطني" بنك التقنية الأول في الكويت، فقد استثمر الوطني بقوة في تحديث وتطوير خدماته المالية والمصرفية، ويمكن للعملاء أداء معاملاتهم المصرفية عن طريق خدمة الوطني المصرفية المباشرة عبر الإنترنت "الوطني أون لاين"، إلى جانب الخدمة الهاتفية وخدمة الرسائل القصيرة (SMS)، وخدمة الواب (WAP) عن طريق الهاتف النقال التي طرحها البنك مؤخراً. كما كان "الوطني" أول بنك في الشرق الأوسط يطرح خدمة تداول الأسهم الأميركية (Online Brokerage) من خلال موقعه على شبكة الإنترنت مع نهاية العام الماضي. وقد اختارته مؤخراً مجلة "غلوبال فاينانس" العالمية أفضل بنك في الكويت وذلك ضمن قائمة أفضل البنوك العاملة في الأسواق الناشئة للعام 2001. ■

بنك ABC:
قرض مباشر لشركة التسهيلات التجارية

قدّمت المؤسسة العربية المصرفية (ABC) قرضاً مباشراً متوسط الأجل قدره 20 مليون دولار إلى شركة التسهيلات التجارية الكويتية يخصص لتمويل عمليات الشركة المتمثّلة بتمويل شراء السلع الإستهلاكية بالتقسيط.


غازي عبد الجواد

وقّع إتفاقية القرض الرئيس التنفيذي للمؤسسة العربية المصرفية **غازي عبد الجواد** ووقّعها عن الشركة الكويتية رئيس مجلس الإدارة والعضو المنتدب **عبد الله سعود الحميضي**.

من جهة أخرى، تمّ إختيار المؤسسة العربية المصرفية إلى جانب سكوشيا كابيتال لترتيب تسهيل قرض مضمون بمبلغ 90 مليون دولار نيابة عن شركة "الواحة الدولية للتأجير" OASIS. حيث أن التسهيل الذي تمّ الإكتتاب فيه بواسطة مرتبي القرض قد تمّ إستخدامه لتمويل عملية شراء طائرة بوينغ B777 من "سنغافور ايركرافت ليزينغ انتربرايز" والمؤجرة لشركة الخطوط الجوية الماليزية.

وشركة الواحة تأسست في أبو ظبي العام 1997 وتمّ إدراجها في سوق الإمارات للأوراق المالية وتلعب دوراً ملحوظاً في السوق العالمية لتشغيل وتأجير الطائرات.

"سامبا": توزيع الإستثمارات الإسلامية في بريطانيا


ريتشارد بي كيجر

حصل البنك السعودي الأمريكي (سامبا) أحد أضخم المؤسسات المصرفية في منطقة الشرق الأوسط، على موافقة رسمية من السلطات البريطانية للقيام بتوزيع إستثمارات سامبا الإسلامية في بريطانيا. ومن شأن هذه الخطوة التنظيمية أن تمكّن سامبا من تقديم صناديق إستثمارية مشتركة في الأسواق بشكل سريع.

وقال **ريتشارد بي كيجر**، المدير الإداري ورئيس مدراء الإستثمار في سامبا العالمية لإدارة رؤوس الأموال – لندن: "إن المستثمرين بحاجة إلى الإطمئنان بأن استثماراتهم آمنة. ومن مزايا الصناديق الإستثمارية المشتركة انها تقدم للمستثمر أساليب بسيطة للإستثمار، ولكن المستثمر المستقل بحاجة للتأكد من أن الشركة أو المؤسسة التي يقوم باستثمار أمواله فيها سليمة ومستقرة. ومع الحصول على الموافقة الرسمية من الهيئة التنظيمية في المملكة المتحدة، أصبح بإمكان سامبا الآن أن تقدم صناديق جديدة إلى الأسواق بشكل أكثر فاعلية وسرعة من ذي قبل".

وكانت سامبا طرحت مؤخراً صندوق الأسهم العالمي الإسلامي، وهو صندوق تمّ إطلاقه في نهاية العام 1999 ليفي بمتطلبات واحتياجات المستثمرين من المسلمين في منطقة الشرق الأوسط والعالم. ويتم إدارة هذه الصناديق من خلال شركة سامبا العالمية لإدارة رؤوس الأموال وهي شركة فرعية مملوكة بالكامل لسامبا.

البنك العربي يُطلق صندوق الفارس الإسلامي


سامر الصيفي

أعلن البنك العربي عن طرح صندوق الفارس الإسلامي، وهو صندوق تعاوني يستثمر في أسهم الشركات العالمية التي تتوافق مع الشريعة الإسلامية.

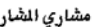
وقال **سامر الصيفي**، الرئيس الإقليمي لمجموعة الخدمات المصرفية الشخصية في البنك العربي: "صندوق الفارس الإسلامي هو صندوق نمو عالمي للأسهم، حيث سيضمّ كبرى الشركات الدولية التي حققت سجلّ نمو رائد وتحتلّ طليعة التطوّرات الحديثة. وقد طبق البنك العربي أحكام الشريعة المتعلّقة بالإستثمار وجمع مجموعة متنوّعة من الشركات التي حازت على تصديق الخبراء. وهذه شركات مثيرة في مصاف شركات التكنولوجيا والإتصالات، وتتمتّع بشهرة عالمية راسخة. وسيضم صندوق الفارس الإسلامي شركات من هذه المجموعة بحيث نوازن بين التنوّع الجغرافي والتنوّع حسب قطاعات الاقتصاد".

بالإستثمار في قطاعات مثل السيارات، الإتصالات والنفط وغيرها من السلع الإستهلاكية، يمكن تحقيق توزيع متوازن للإستثمار. ويضيف: "سيصبح لدينا مزيج من النمو والقيمة الممتازة، فالصندوق سيضم قاعدة من الشركات القوية التي تشمل كبرى الشركات الدولية الممتازة، وسنسعى إلى تحقيق النمو النشط من أسهم التكنولوجيا الراقية، كما ستقي أنفسنا ضد تقلّب أذواق المستهلكين بالإستثمار في شركات الأدوية والمرافق العامة، كالكهرباء والمياه. ومن الشركات الأخرى التي تعتبر أسهمها بمثابة "أسهم دفاعية"، أي تلك التي تحقق أداءً جيداً حتى في مراحل الكساد الإقتصادي، نجد شركات البتروكيميائيات والشركات الأخرى العاملة في مجال السلع الأساسية".

وسيكون صندوق الفارس الإسلامي مفتوح الأجل ومقره في جزيرة Guernsey البريطانية، وسيتم تسعيره بالدولار الأميركي.

ويتميّز البنك العربي بشبكة فروع أكبر من أي بنك عربي آخر في العالم، حيث لديه أكثر من 375 فرعاً وشريكاً في أرجاء الشرق الأوسط ومراكز العالم المالية الرئيسية، ومنها لندن، فرانكفورت، جنيف، زيوريخ، باريس، مدريد، روما، فيينا، نيويورك، بكين، شنغهاي، سنغافورة، سيول وسيدني.

بنك الجزيرة يطرح صندوق القوافل



مشاري المشاري

أعلن بنك الجزيرة عن طرحه لصندوق القوافل للإستثمار، لينضمّ بذلك إلى مجموعة الصناديق التي يقدّمها البنك للإستثمار في أسواق الأسهم المحلّية والعالمية.

وقال مشاري المشاري المدير العام والمسؤول التنفيذي الأول: "جاءت فكرة طرح صندوق القوافل من أجل أن يوفّر لمشتركيه إزدياداً تراكمياً في رأس المال من خلال أداة إستثمارية قليلة المخاطر مع تأمين السيولة المالية السريعة عند الحاجة، حيث يضع بنك الجزيرة كافة طاقاته وخبرة أخصائييه في مجال المال والأعمال في خدمة الصندوق لضمان نجاحه". وأضاف: "لم نشرع في طرح صندوق القوافل إلا بعد التأكد من توافقه مع أحكام الشريعة الإسلامية وذلك تلبية للطلب المتزايد على أدوات إستثمارية متطوّرة وشرعية".

وحول أهداف صندوق القوافل، أكّد المشاري بأن الصندوق يهدف إلى تحقيق أرباح تراكمية مأمونة من خلال عمليات المرابحة مع تأمين السيولة المستمرة والفورية. أما ستراتيجية الصندوق فتعتمد على إستثمار أصوله في عمليات المتاجرة في البضائع بالمرابحة المتوافقة مع أحكام الشريعة.

الأهلي السعودي: خدمة الوساطة في الأسهم الدولية

عبد الكريم أبو النصر

أعلن البنك الأهلي التجاري عن تقديم خدمة الوساطة في تداول الأسهم الدولية لعملائه عبر الإنترنت ليكون أول بنك في المملكة يقدّم مثل هذه الخدمة لعملائه.

وأوضح عبد الكريم أبو النصر مدير قطاع الخدمات المصرفية للأفراد في البنك الأهلي التجاري: "إن هذه الخدمة ستكون بداية مرحلة جديدة لمتداولي الأسهم في المملكة العربية السعودية. وقد طوّرنا هذه الخدمة لتلبية الطلب المتزايد لشريحة عريضة من عملاء البنك بين مستثمرين ذوي خبرة وعملاء آخرين يتطلعون لبدء تداول الأسهم في الأسواق الدولية. والبنك الأهلي التجاري يتميّز بين الشركات الدولية التي تقدّم الخدمات عبر شبكة الإنترنت بالعديد من المزايا حيث يوفّر الكثير من الإمكانيات المساعدة للعملاء من خلال زيارتهم لفروع مختارة من فروع البنك المنتشرة في المملكة أو عن طريق المساندة الهاتفية على مدار الساعة والتي تقدّم باللغتين العربية والإنكليزية".

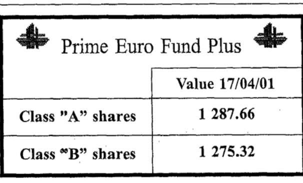
وطرح البنك الأهلي خدمة الوساطة عبر الإنترنت منذ بداية العام بصفة مبدئية لموظفي البنك فقط وذلك لتمكينهم من خوض هذه التجربة بأنفسهم ما يمكّنهم من الإجابة على استفسارات العملاء بكفاءة أكبر. وسيتمكّن مستخدمو هذه الخدمة من العملاء من تداول الأسهم وأخذ قرارات البيع والشراء في الأوراق المالية عبر الإنترنت مع إمكانية الحصول على مؤشرات الأسعار الحالية وأخبار أسواق الأسهم العالمية والحصول على معلومات إحصائية دقيقة عن الشركات المطروحة أسهمها للتداول بالإضافة للعديد من الخدمات الأخرى.

وقال سامي عبد العزيز النويصر مدير الوساطة الدولية في البنك الأهلي التجاري "بالنسبة للذين لا يتمتعون بخبرة في هذا المجال يمكنهم التدرّب على تداول الأسهم فعلياً وذلك باستخدام خدمة إفتراضية لتداول الأسهم وهي متوفرة أيضاً على الموقع".

وأوضح طه القويز مدير قطاع المساندة في البنك الأهلي التجاري "إن البنك الأهلي يفتخر بمجموعة الخدمات التكنولوجية الجديدة التي تمّ تقديمها خلال العامين الماضيين، إذ تعتبر خدمات هاتف الأهلي المصرفي ذات مستوى عالمي ومن أفضل الخدمات الموجودة في الشرق الأوسط".

البنك الأهلي: عائد صندوق درة العروس

حقق صندوق الأهلي لدرة العروس عائداً قدره 67،5 في المئة لعملائه المستثمرين في الصندوق بعد إنتهاء فترة الصندوق والتي استمرت لمدة أربع سنوات والتي بدأت من 30 كانون الثاني/يناير 1997 وحتى 27 شباط/فبراير 2001. وجاء تحقيق هذا الربح تأكيداً لنجاح الفكرة التي تبناها البنك الأهلي التجاري في المساهمة بتطوير العقار في المملكة بصفة عامة والمدن الساحلية على وجه الخصوص وإعطاء الفرصة للمستثمرين للقيام بهذا الدور عبر إستثماراتهم في





الصندوق وثقته بتوفّر الكثير من عناصر النجاح لمثل هذه المشاريع في المملكة، حتى يكون بمثابة تحقيق لتطلّعات ورغبات الكثير من العملاء في الحصول على فرص متميزة للإستثمار في العقار في المملكة وفي إحدى أفضل المدن الساحلية بها وبالتالي تحقيق أرباح تعود عليهم بالنفع والفائدة.

وقال **عبد الكريم أبو النصر** مدير قطاع الخدمات المصرفية للأفراد في البنك الأهلي التجاري أن طرح البنك لمثل هذه الفرص المتميزة للإستثمار في مشاريع تطوير ناجحة كأول صندوق من نوعه في المملكة يعطي المستثمرين في مختلف أنحاء المملكة الفرصة للمشاركة في مشاريع مجدية من دون وجود مخاطر على رأس المال حيث تتوفّر محلياً جميع الوسائل والعناصر التي تحقق النجاح لمثل هذه المشاريع الإستثمارية.

وأشار إلى أن مجموع الأصول التي تمّ إستثمارها في صندوق الأهلي لـ درة العروس قد وصل إلى نحو 250 مليون ريال، ساهمت في تطوير المرحلة الثانية من مشروع المدينة الساحلية "درة العروس" في عروس البحر الأحمر – جدّه التي تعتبر أشهر مدينة ساحلية على شاطىء البحر الأحمر متكاملة بكافة التجهيزات اللازمة لتوفير الخدمات الرئيسية لنحو ألف قطعة أرض سكنية.

HSBC الإمارات: جائزة أفضل بنك تجاري



بودنر يتسلّم الجائز من الشيخ خالد بن زايد

حصل HSBC على جائزة "أفضل بنك تجاري" في الإمارات نتيجة إستفتاء بين القرّاء أجرته مجلة "ذي بانكر ميدل إيست" وزميلاتها "كمبيوتر نيوز ميدل إيست وبايب لاين ونتورك وورلد ميدل إيست".

وسلّم الشيخ **خالد بن زايد آل نهيان** الجائزة إلى **ريك بودنر**، مدير أول الخدمات المصرفية التجارية وخدمات المؤسسات لدى بنك إتش اس بي سي الشرق الأوسط، في حفل أقيم في أبراج الإمارات.

وترمز الجائزة إلى تقدير البنك من حيث قوة الإدارة والقيادة والإهتمام بالعملاء وخدمتهم.

وقد صرّح **بودنر**: "إننا نركّز في عملنا على إعطاء الأهمية القصوى لعملائنا ونهدف إلى توفير الحلول الفعّالة لهم بأسلوب متميّز. كما أننا نعرف ما يتوقعه منا عملاؤنا ونسعى إلى تحقيقه لهم. لذلك فإننا نرحّب بجائزة "ذي بانكر ميدل إيست" التي تقدّم الدليل على ذلك. إننا نعمل في الإمارات منذ أكثر من 50 عاماً، وهي فترة تزيد عن تواجد معظم البنوك الأخرى".

بنك HSBC مصر

تمّ رسمياً الشهر الماضي إعتماد إسم جديد لـ البنك المصري البريطاني هو "بنك أتش إس بي سي مصر".

جاء ذلك بعد موافقة الجهات المعنية في مصر على تملّك مجموعة "اتش إس بي سي" 1،006،616 سهماً إضافياً في البنك المصري البريطاني مقابل مبلغ 503،3 ملايين جنيه مصري (139 مليون دولار)، وبالتالي أصبحت مجموعة "اتش اس بي سي" تملك 90 في المئة من أسهم المصرف مقابل 40 في المئة سابقاً. وأشار **عبد السلام أنور** نائب رئيس مجلس الادارة والعضو المنتدب إلى حسنات الإنتماء لمجموعة عالمية: "سنتمكّن من توفير مجموعة أكبر من الخدمات لعملائنا خلال الشهور القليلة المقبلة وسيلمس عملاء المصرف على الفور ولا سيما من يسافر منهم بصورة متكررة، المزايا الاضافية التي سيحصلون عليها من التعامل معنا".

الأهلي سوسيتيه جنرال يبدأ خطة التوسّع الإلكتروني



جيروم جيرو

بدأ البنك الأهلي سوسيتيه جنرال – أحد أبرز البنوك الأجنبية العاملة في السوق المصرية – تنفيذ خطة متكاملة للتوسّع الإلكتروني وتقديم الخدمات المصرفية الحديثة.

وقال **جيروم جيرو** العضو المنتدب للبنك لـ "الاقتصاد والأعمال" ان هذه الخطة تأتي في إطار الستراتيجية الجديدة للبنك والتي تقوم على المزج بين ستراتيجية النخبة وستراتيجية التوسّع الجماهيري حيث يسعى الأهلي سوسيتيه جنرال إلى تقديم خدمات التجزئة المصرفية والخدمات الشخصية للعملاء الأفراد بالكفاءة وجودة الخدمات نفسها المقدّمة للشركات".

وقال: "نحن نخطط للإحتفاظ بالشركات وموظفيها كعملاء دائمين للبنك حيث نقدّم الخدمة لكل طرف وفقاً لإحتياجاته".

شركة التوفيق: صندوق المنار للأسهم الخاصة



د. صالح الملائكة

أعلنت شركة التوفيق للصناديق الإستثمارية، المحدودة ("التوفيق") وشركة ميبلوود بارتنرز إل بي Maple Wood Partners LP ("ميبلوود") طرح صندوق المنار المحدود للأسهم الخاصة، وهو الأول من نوعه الذي يتيح فرصة للإستثمار في حافظة من الأسهم الخاصة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

وستتم إدارة الصندوق من قبل شركة ميبلوود وشركة التوفيق (الراعيان)، بحيث تختار شركة ميبلوود عمليات الإستثمار وتنفذها، وتضطلع شركة التوفيق بدور مستشار الصندوق للإستثمارات الإسلامية. وسيركّز الصندوق على الإستثمار في الشركات الخاصة الأميركية العاملة في الأسواق المتوسطة الحجم والتي لا تزيد إيراداتها السنوية عن 25 مليون دولار أميركي. وتفيد مؤسسة دان وبراد ستريت، أن هناك أكثر من 9 ملايين شركة في الولايات المتحدة لا تتجاوز إيراداتها الـ 25 مليون دولار، أي ما يفوق بـ100 مرّة عدد الشركات الأميركية التي تتجاوز إيراداتها الـ 25 مليون دولار.

وترى شركة التوفيق وشركة ميبلوود أن هذا الحجم من الشركات يمثل فرصة ممتازة للإستثمار بما أنها لا تحظى باهتمام المستثمرين من كبريات الشركات الإستثمارية الأميركية، ولذا يمكن شراؤها بسعر أقل من الأسعار التي تدفع لقاء شراء الشركات الأكبر حجماً. وكذلك، ونتيجة لعمليات الإندماج الجارية بين المصارف التجارية الأميركية، فإن العديد من هذه الشركات الأصغر حجماً لا يتاح له الإنتفاع بمصادر التمويل التقليدية.

ويفيد **د. صالح الملائكة**، المدير التنفيذي لشركة التوفيق: "حددنا، قبل فترة من الزمن، الأسهم الخاصة بوصفها فئة جذابة للغاية من الأصول التي تتيح فرصاً إستثمارية كبيرة لمستثمرينا. ويتمثّل التحدّي، بطبيعة الحال، في الإستثمار في الأسهم الخاصة بطريقة متوافقة مع أحكام الشريعة الإسلامية.

"الإسلامي الأول": مشروع مشترك مع "برولوجس" الأميركية



عاطف عبد الملك

دخل بنك الإستثمار الإسلامي الأول (الإسلامي الأول) في مشروع مشترك مع شركة "برولوجس ترست" لامتلاك أصول اجارة 37 منشأة من منشآت التوزيع الصناعي التي تقع في 13 سوقاً رئيسية في الولايات المتحدة، وبلغت قيمة الصفقة 343 مليون دولار.

وقال **جيروم جيرو** أن الستراتيجية الجديدة تتميّز بالإعتماد الكبير على التكنولوجيا المصرفية والإستفادة من ثورة الإتصالات حيث وقّع البنك عقدين لإنشاء أحدث مركز لتقديم الخدمات المصرفية من خلال التلفون المحمول وإنشاء بوابة معلومات على الإنترنت حيث سيتم ذلك بالتعاون مع سوسيتيه جنرال فرنسا في إطار إتفاقية لتحديث الأنظمة التكنولوجية بالبنك.

وأكّد العضو المنتدب لـ"الأهلي سوسيتيه جنرال" على أهمية التطوير التكنولوجي في القطاع المصرفي مشيراً إلى أن الأهلي سوسيتيه جنرال يعتبر من أكبر البنوك إنفاقاً على التكنولوجيا حيث يُعدّ ذلك تمهيداً لإطلاق البنك الإلكتروني الذي يوفر الوقت والتكلفة.

شبكة فروع

وقال **جيروم جيرو** أن البنك يعتزم إفتتاح عدد كبير من الفروع خلال المرحلة المقبلة ليبلغ عدد شبكة الفروع 30 فرعاً بعد إفتتاح فرعين في مدينة الإسكندرية منتصف آذار/مارس الماضي مشيراً إلى أن هذين الفرعين سيقتصر دورهما على تقديم الخدمات المصرفية للأفراد. وكشف جيروم عن قيام الأهلي سوسيتيه جنرال "NSGB" قريباً بطرح خدمة بطاقات الائتمان وفيزا الكلاسيكية والذهبية في السوق المصرية إلى جانب بطاقة Visa Dept التي تخدم برنامج دفع رواتب موظفي الشركات الكبرى عبر شبكة A.T.M. كما يعتزم البنك طرح المزيد من المنتجات من عائلة "كورب ستاف" وهي الإتفاقية المتكاملة لخدمة موظفي الشركات التي تتضمّن برنامجاً لتعزيز الولاء الوظيفي والحلول المصرفية منخفضة التكلفة..

البنك الإسلامي الأردني: نمو ملحوظ



موسى شحاده

تابع البنك الإسلامي الأردني نموّه معززاً حصته في السوق المحلية. فقد بلغ إجمالي الموجودات في نهاية العام 2000 نحو 853،3 مليون دينار أي بزيادة 12،8 في المئة مقارنة مع العام 1999. كما بلغت الأموال المتجمعة في الحسابات المختلفة 738 مليون دينار بنمو نسبته 14 في المئة. وبلغت توظيفات البنك الموزّعة على مختلف القطاعات 391،2 مليون دينار تمثل ما نسبته 11،7 في المئة من تمويلات وإستثمارات السوق المصرفية المحلّية.

أما مجموع حقوق المساهمين فبلغ 54،5 مليون دينار ومؤشر كفاية رأس المال 15،96 في المئة (35،11 في المئة حسب معايير البنوك الإسلامية) وزادت الأرباح الصافية قبل الضريبة بنسبة 15،7 في المئة وأوصى مجلس الادارة بتوزيع أرباح بواقع 5 في المئة من رأس المال.

وكان البنك الإسلامي الأردني زاد رأس ماله العام الماضي من 22 إلى 38،5 مليون دينار بتوزيع أسهم مجانية على المساهمين بنسبة 75 في المئة من أسهم كل مساهم.

وقال نائب رئيس مجلس الادارة المدير العام **موسى شحاده**: "إن التوسّع في استخدام التقنيات المصرفية وتقديم برامج وخدمات ومنتجات مصرفية جديدة تقع في رأس الأولويات".

وشركة "برولوجس" مؤسسة عالمية للتوزيع الصناعي المتكامل للمنشآت والخدمات وتملك وتشغّل ما يزيد على 1600 منشأة توزيع في أميركا الشمالية واوروبا، وسيملك الإسلامي الأول والمستثمرون المشاركون معه 80 في المئة من المشروع المشترك.

ويتوقّع الإسلامي الأول أن يحقق الإستثمار عائداً يبلغ 10،25 في المئة سنوياً إضافة إلى عائد داخلي مقدّر بأكثر من 11 في المئة على مدى فترة الإستثمار البالغة خمس سنوات.

وقال الرئيس التنفيذي للبنك **عاطف عبد الملك**: "دخلنا في مشاركة مع أكبر شركة في العالم لتوفير منشآت التوزيع الصناعي كي نجلب إلى السوق فرصة للإستثمار العقاري تتيح تحقيق عائدٍ شهري مجزٍ بمعدّل منخفض نسبياً من المخاطر...".

بنك الاتحاد الوطني وكلية التقنية العليا

أبرم بنك الاتحاد الوطني مع كلية التقنية العليا خلال المعرض الوطني للتوظيف في القطاع المصرفي الذي تمّ في اكسبو الشارقة، "وثيقة تفهم" على المشاركة في المصلحة المتبادلة لتطوير وتعيين طلاب الكلية في وظائف مصرفية لدى البنك. وبناء على هذه الإتفاقية، وافق الطرفان على تحديد نطاق التعاون والشروط الحصرية التي تحكم العلاقة بينهما. وقد أُعطي بموجب هذه الإتفاقية، حق لـ بنك الإتحاد الوطني في اتخاذ القرار ومنحه الفرصة الأولى برفض أو قبول رعاية فعاليات كلية التقنية العليا أو تقديم أي دعم مالي للطلاب.



وقّع الإتفاقية نيابة عن بنك الاتحاد الوطني **عبد الله سعيد الراشدي** مدير التوطين والتوظيف، والدكتور **سليمان جاسم** عن كلية التقنية العليا.

بنك الرياض: عائدات صندوقيْ الأسهم المحلية

حقّق صندوقا الرياض للأسهم مكاسب خلال الاثني عشر شهراً الماضية حتى 2001/4/20، وهي مكاسب بلغت 20،2 في المئة في الصندوق رقم 1 و17،6 في المئة في الصندوق رقم 2. وتفوق هذه المكاسب ما حققه مؤشر الأسهم المحلي خلال الفترة نفسها.

وقال **راضي الحداد** نائب رئيس أول ومدير إدارة الأصول في إدارة الاستثمار أنه على الرغم من التقلبات التي شهدتها أسواق المالية الدولية، نتيجة لتباطؤ نموّ الاقتصاد الأميركي والعالمي، وتراجع أرباح معظم الشركات العالمية، فإن سوق الأسهم السعودية استطاعت أن تحافظ على استقرارها. الأمر الذي انعكس بدوره على أداء الصندوقين.

يُشار إلى أن بنك الرياض، يدير حالياً 19 صندوقاً استثمارياً تندرج تحت أربع مجموعات رئيسية وهي: صناديق التجارة وأسواق النقد، صناديق السندات، صناديق الأسهم وصناديق رأس المال المضمون. هو البنك الوحيد الذي حصد خلال الأعوام الثلاث الماضية؛ جائزتَيْ أفضل مدير استثمار على مدى عام وعلى مدى ثلاث أعوام.

مجموعة "مان" تطرح صندوق الصناديق



أنطوان مسعد

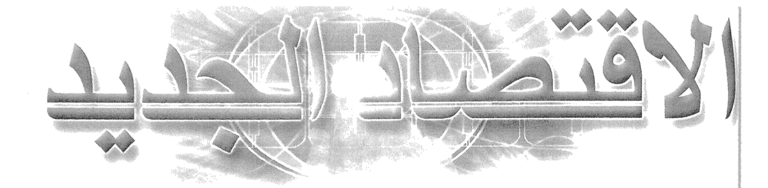
أعلنت مجموعة "مان بي إل سي" (Man PLC) الرائدة في قطاع منتجات الإستثمارات البديلة سريع النمو، عن نيّتها طرح منتج صندوق صناديق التحوّط المسمى "مان ألترناتيف إنفستمنتس ليمتد" (Man Alternative Investments Limited).

وقد تولى "Dresdner Kleinwort Wasserstein" (DrKW) إصدار "مان ألترناتيف إنفستمنتس ليمتد" (MAIL) مطلع شهر نيسان/ابريل الماضي على أن تكون (MAIL) شركة إستثمار مقفلة (تطرح للإكتتاب لمدة محدودة) وتخضع لرسوم ضرائبية مؤاتية وبهيكل أسهم بسيط، هذا وستدرج أسهم الشركة بالجنيه الإسترليني في بورصة لندن. وسيتمثّل الهدف الإستثماري للصندوق في تحقيق نمو رأس مالي على المدى الطويل مع معدّل مخاطر منخفض نسبياً من خلال إعتماد مجموعة متنوعة من ستراتيجيات صناديق التحوّط التي تهدف إلى تحقيق عوائد ثابتة.

كما أوكل إلى "مان – جنينوود"، وهي الشركة الفرعية التابعة والمملوكة كلياً لمجموعة "مان" والتي يقع مقرّها في شيكاغو، دور المدير الإستثماري لصندوق صناديق التحوط، وتتمتع "مان – جنينوود" بـ14 عاماً من الخبرة المتواصلة في قطاع صناديق التحوّط، وقد حققت محافظها الرئيسية من صندوق الصناديق عوائد مشابهة لعوائد الأسهم مع معدّل تذبذبات مماثل لتذبذبات السندات، وذلك منذ طرحها لأول مرة في العام 1987.

وقال **أنطوان مسعد**، المدير الإقليمي في "مان": "يعتبر MAIL بمثابة تطوّر مهم جديد بالنسبة لـ"مان" لكونه أول منتج للإستثمارات البديلة يدرج في بورصة المملكة المتحدة. وينضم MAIL إلى أكثر من 170 منتجاً بديلاً عاماً وخاصاً طرحناه حول العالم منذ العام 1981".

وتتولى "مان" حالياً إدارة إستثمارات تقدّر بأكثر من 4 مليارات جنيه إسترليني ضمن مجموعة من المنتجات المركبة الناجحة. ■



تعريب أسماء مواقع الإنترنت

Arabic Domain Names

Multilingual Registration

Registration

REGISTER NOW

Webtools

@http://www.ArabicDomainNameRegistration.com

Bazaar

FAX Inquires & ORDERS: 1-703-935-4539

Search

JOIN NOW

Arab Directory Listing

PRIVACY POLICY

In the News

Launched 2.2.2000

ماذا نعمل؟ الدعم الفني المنتجات فروعنا حول العالم



شرطي مرور معلوماتي عربي

ازدحام معارض ومؤتمرات تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات في الدول العربية يكاد لا يصدق. ويكفي أن نعلم أنه خلال شهري نيسان/أبريل وأيار/مايو 2001 نُظِّم ويُنظَّم نحو 12 معرضاً متخصصاً في هذا المجال من المستوى الذي يجمع كبار الشركات.

فالعاصمة اللبنانية بيروت كانت حصتها 4 معارض بارزة، فضلاً عن المؤتمرات والجلسات وإطلاق الخدمات في فترة لا تتعدى 50 يوماً، أما القاهرة فحصتها 3 معارض بارزة إضافة لإثنين في الرياض ومجموعة معارض أخرى موزّعة على دبي وعُمان ومراكش ودمشق وعمان.

هنا أهم المعارض والمؤتمرات التي جرت وتلك الجاري التحضير لها.

في بيروت:

تيليكون 2001

E-Commerce الشرق الأوسط

كومبكس

في القاهرة:

جيتكس القاهرة

ITU الشرق الأوسط والدول العربية

كومدكس القاهرة

في الرياض:

كومدكس الرياض

المؤتمر والمعرض السعودي للتجارة الإلكترونية

في دبي:

كاردز ميدل إيست

في عُمان:

كومكس

في المغرب:

تيليكومب المغرب

في دمشق:

شام 2001 ومؤتمر المعلوماتية في الإقتصاد

في الأردن:

مؤتمر تعريب أسماء مواقع الإنترنت

ويبقى العديد من المعارض والمؤتمرات لتأتي في غير بلد عربي ما يدل على ازدحام بات فعلاً يحتاج إلى شرطي مرور معلوماتي عربي يضبط عملية الانتقال إلى مرحلة استخدام العرب لتكنولوجيا المعلومات.

38 مليار دولار حجم خسارة بيل غايتس العام 2000

ذكرت مصادر اقتصادية في الولايات المتحدة الاميركية أن الملياردير بيل غيتس مؤسس شركة مايكروسوفت خسر في عام واحد نحو 38,3 مليار دولار من ثروته وبات يمتلك الآن نحو 54,4 مليار دولار ومع ذلك فهو ما زال الاغنى ماليا من التكنولوجيا.

وكانت الأزمة المالية التي ضربت بورصة وول ستريت أدّت الى خسارة أرقام كبيرة في ثروات شركات وأفراد في مجال التكنولوجيا. وبالرغم من الخسارة التي حلت بمؤسس مايكروسوفت فهو لا يزال متقدماً على منافسه لي اليسون مدير عام شركة اوراكل الذي سجلت ثروته مؤخراً 42,1 مليار دولار.

30 مليون مستخدم انترنت نقالة Mobile Internet في اليابان

معظم اليابانيين غير سعيدين في تصفّح الانترنت عبر الهاتف النقال. هذا ما خلصت اليه شركة دراسات السوق Gartner Group، وتضيف ان اليابان الذي يوجد فيه نحو 30 مليون مستخدم قادر على دخول الانترنت عبر الهاتف النقال يتقدم حاليا دول العالم في مجال الوسائط المتعددة عبر الهاتف النقال.

ولكن التقنيات تتقدم في اليابان بشكل سريع خاصة في مجال الجيل الثالث الذي قد يقدم للمستخدمين في اليابان حلولاً وسرعة عمل ربما تغيّر رأيهم في الانترنت النقالة. وفي هذا الاتجاه تضيف شركة الدراسات ان 35,7 في المئة من الذين شملهم الاستطلاع قالوا انهم قد يستغنون عن الأدوات المستخدمة لدخول الانترنت في حال توفّرت أجهزة لاسلكية سريعة العمل مع الشبكات التي تحمل صوراً وفيديو.

3.5 ملايين مستخدم انترنت في العالم العربي

أوضحت مصادر موقع Ajeeb.com ان عدد مستخدمي الانترنت العرب بلغ نحو 3,54 ملايين. وأظهرت نتائج البحث انه خلال عام (آذار/مارس 2000 حتى 2001)، سجّل انضمام 1,5 مليون مستخدم جديد الى مجتمع الانترنت العربي.

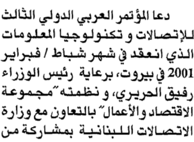
وتضيف الدراسة انه من المتوقع أن يتخطى المستخدمون العرب حاجز الخمسة ملايين بنهاية سنة 2001 ويتراوح بين 10 و 12 مليوناً مع نهاية 2002.

المحتويات

هيئة تنظيم الخدمات العامة:
أهداف ومهام وشروط

إعداد : الدكتور خليل زهر*





دعا المؤتمر العربي الدولي الثالث للإتصالات و تكنولوجيا المعلومات الذي انعقد في شهر شباط / فبراير 2001 في بيروت، برعاية رئيس الوزراء رفيق الحريري، و نظمته "مجموعة الاقتصاد والأعمال" بالتعاون مع وزارة الاتصالات اللبنانية بمشاركة من الاتحاد الدولي للاتصالات وجامعة الدول العربية إلى "ضرورة إيجاد هيئة مستقلة لتنظيم عمل قطاع الإتصالات المحرر والرقابة عليه" وكذلك اعتماد المنافسة حيث أمكن "كأداة رئيسية لتنظيم السوق". ولا يسعنا إلا أن نرحب بهذه الدعوة نظراً لأهمية الموضوع التي أثارته من جهة، و للتوقيت المناسب من جهة أخرى. حيث أن الإقدام على إعادة الهيكلة الإقتصادية ومنها تخصيص الخدمات العامة، قبل توفير البيئة التنظيمية والقانونية والإدارية الصحيحة، سيزيد من احتمال فشل السياسة الاقتصادية والاجتماعية في تحقيق أهدافها مع ما يرافقها من هدر الموارد و إضاعة فرص النمو.

يعتبر توفر التنظيم الفاعل و المستقل للخدمات أحد العناصر الرئيسية المساهمة في دفع النمو الاقتصادي نظرا لدورها المهم والحيوي في تشجيع الإستثمار الخاص بشكل عام و الإستثمار الأجنبي خاصة. علاوة على حماية حقوق المستهلك (المواطن) من الممارسات الإحتكارية و تدّني مستوى الخدمات.

و إثراء للنقاش الجاري حول إعادة هيكلة بعض الخدمات نحو تخصيصها، يسرنا أن نتناول في ما يلي موضوع تنظيم الخدمات و مراقبتها نظراً لأهمية توفرها قبيل البدء في عملية التخصيص لكي تضمن للأخيرة عوائدها المرجوة على الاقتصاد و المجتمع. و في هذا الإطار سيتم التطرق بالبحث إلى الجوانب الرئيسية التالية:

دور مهام التنظيم، أهداف مهام التنظيم والمراقبة في قطاعات الخدمات، نطاق مسؤوليات المنظم والاعتبارات ذات العلاقة، دور وزارات الخدمات في ظل وجود منظم والفصل بين المهام، الشروط المطلوب توفرها في هيئة التنظيم، الموازنة بين الاستقلالية والمسؤولية.

دور مهام التنظيم

تعد مهام التنظيم والمراقبة من العناصر الأساسية للإدارة الاقتصادية وعاملاً مؤثراً في تحقيق هدف الفاعلية الاقتصادية. وتنبع أهمية مهام التنظيم والمراقبة من كونها ضرورية ومطلوبة لتنظيم ليس الأنشطة الخدماتية فحسب، بل أيضاً معظم الأنشطة الاقتصادية الأخرى. وبشكل عام يمكن تقسيم الأنشطة الاقتصادية إلى فئتين أساسيتين :

الأولى : الأنشطة التنافسية، حيث تتم المنافسة بين عدد من المنتجين في توفير السلعة أو الخدمة الواحدة وبالتالي تقوم السوق بتحديد السعر.

الثانية : الأنشطة الاحتكارية، حيث لا يتوفر التنافس في توفير السلعة أو الخدمة لأسباب طبيعية، كما في الخدمات ذات الطبيعة الاحتكارية، أو لأسباب تعود إلى فشل السوق "Market Failures" مثل اتفاق عدد قليل من منتجي السلعة أو الخدمة على تحديد الأسعار والسيطرة على السوق.

بالنسبة للفئة الأولى يكون هدف التنظيم والمراقبة ضمان المنافسة الصحيحة بين النشيطين في السوق، لكي يتم توفير الخدمة / السلعة، بسعر يساوي نظرياً التكلفة الحدية لها. أي السعر الذي يضمن العائد المطلوب على الإستثمار و أقل الأعباء على المستهلك .

أما عندما تكون الأنشطة احتكارية، فمهام التنظيم تشمل المحافظة على المصلحة العامة (حقوق المستهلك) أساساً، من خلال وضع قواعد تحديد سعر الخدمة/ السلعة، وضمان تطبيق المعايير والمقاييس المختلفة والتي تؤدي إلى الحفاظ على نوعية واعتمادية المنتج، وخفض تكاليف الإنتاج في الوقت نفسه.

أهداف مهام التنظيم والمراقبة في قطاعات الخدمات

تهدف مهام التنظيم في الخدمات ذات الطبيعة الاحتكارية (نقل وتوزيع الكهرباء، شبكات توزيع المياه، شبكات توزيع الغاز، خدمات الاتصالات وغيرها)، إلى المحافظة على المصلحة العامة من خلال تحديد أسعار عادلة للخدمة المقدمة وضمان مستوى مقبول من النوعية والإعتمادية لتلك الخدمة. هذا من جهة، ومن جهة أخرى يهدف المنظم إلى تحديد سعر للخدمة يكفل مستوى معقول من الأرباح لأصحاب المرافق ما يتيح مواكبة العرض من الخدمة للطلب عليها.

ويترتب عن مسؤولية مراجعة أو تحديد أسعار الخدمة مهام متعددة أخرى ذات علاقة مباشرة وغير مباشرة بالسعر، وهي كافة العوامل والمتغيرات المؤثرة على تكلفة توفير الخدمة المعينة. وبالتالي فإن مسؤوليات المنظم (Regulator) تمتد إلى الجوانب الرئيسية التالية:

– ضمان الالتزام من قبل المنتجين أو أصحاب المرافق العامة بالمعايير والمقاييس والقواعد المرعية ذات العلاقة بالتخطيط والاستثمار والتشغيل والصيانة لهذه المرافق، حيث أن جميع هذه الجوانب تؤثر على تكلفة الخدمة.

– ضمان التزام موفري الخدمة بمعايير الكفاءة التي تحدد نوعية واعتمادية الخدمة. وهذا بدوره يؤثر على تكلفة توفير الخدمة وأسعارها .

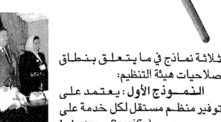
– ضمان التزام المستفيدين من الخدمة (المستهلك) بأية معايير ومقاييس ذات العلاقة والتأثير على تكلفتها.

وغالباً ما يساهم المنظم بشكل أساسي في إعداد المعايير والمقاييس علاوة على التأكد من الالتزام بها.

نطاق مسؤوليات المنظم والاعتبارات ذات العلاقة

اتبعت الدول طرقاً مختلفة لتوفير مهام التنظيم من حيث نطاق مسؤوليات المنظم أو هيئة التنظيم، وقد توزعت في هذا الموضوع إلى







المؤتمر العربي الدولي الثالث للإتصالات وتكنولوجيا المعلومات – بيروت (شباط/فبراير 2001)

ثلاثة نماذج في ما يتعلق بنطاق صلاحيات هيئة التنظيم:

النموذج الأول: يعتمد على توفير منظم مستقل لكل خدمة على حدة (Industry Specific Regulation)، كما في المملكة المتحدة وبعض الدول الأخرى.

النموذج الثاني: يعتمد على توفير منظم مستقل على أساس قطاعي، أي لأكثر من صناعة أو خدمة داخل القطاع الواحد (Sector Specific Regulation)، ومثالاً على ذلك منظم قطاع المواصلات، الذي تشمل صلاحياته تنظيم كافة أنشطة المواصلات على أنواعها. وهذا النموذج من التنظيم معتمد في دول عدة مثل كندا، كولومبيا، وغيرها.

النموذج الثالث: يعتمد على توفير منظم منفرد لكافة قطاعات الخدمات العامة، أي أن صلاحياته تشمل مجالات متعددة في قطاعات متعددة. (Multi-Sector Regulation) وأبرز الدول التي تعتمد هذا النموذج في التنظيم هي الولايات المتحدة الأميركية.

ولكل من النماذج الثلاثة المشار إليها حسناته وسلبياته؛ فبالنسبة لمنظم الخدمة الواحدة، فإن حسناته الرئيسية تكمن في التخصص والتفرغ لتنظيم خدمة أو صناعة واحدة، إلا أن من سلبياته هو عدم توفر الفاعلية الاقتصادية في إيجاد منظم منفرد لكل خدمة، كما أن اقتصار صلاحياته على خدمة معينة يضعف من كفاءة تعامله في المجالات التي تتداخل فيها الخدمات المختلفة، كما أن احتمالات وقوعه أسير المصالح المختلفة تعتبر أعلى.

أما التنظيم على أساس القطاع، فهو أعلى كفاءة إقتصادياً، ويوفر درجة أعلى من الحصانة والاستقلالية، إلا أنه لا يتيح التفرغ والتخصص في مجال الخدمة الواحدة، وضعيف في المجالات التي تتداخل فيها الخدمات المنتمية إلى قطاعات مختلفة.

يعد نموذج التنظيم متعدد القطاعات النموذج الأنسب، خصوصاً للدول النامية والدول التي تفتقر إلى خبرة سابقة في مجالات التنظيم المستقل للخدمات، كما أنه النموذج المحبذ في دول متقدمة كما أشرنا إليه سابقا. ومن الواضح أن الجانب السلبي الرئيسي لهذا النموذج هو تعدد مجالات المسؤولية والصلاحيات عبر القطاعات أو الخدمات المختلفة، وربما في بعض الأحيان الموقع السلطوي القوي الذي يمكن لهيئة تنظيم، متعدد القطاعات، أن تصل إليه بفعل إتساع صلاحياتها. إلا أن فوائد هذا النموذج هي عديدة نأتي في ما يلي على بعضها:

– الفاعلية الاقتصادية والفنية، حيث يتيح هذا النموذج الاستفادة من عدد قليل من الموارد البشرية المتخصصة والمحدودة في غالب الأحيان، كما يتيح الاستغلال الأمثل للإمكانيات التقنية واللوجيستية وغيرها.

– يتيح اكتساب وتراكم الخبرة والمعرفة لدى هيئة التنظيم والاستفادة من العلوم المشتركة والمعارف التي تنطبق على معظم المجالات التي يتم تنظيمها إن لم يكن جميعها. فهناك تشابه في عمليات التنظيم ومهامها بغض النظر عن طبيعة الخدمة تحت التنظيم، فالمبادئ الأساسية واحدة، والجوانب القانونية والهيكلية عادة ما تتشابه.

– يخفّض هذا النموذج احتمال ظهور تشوهات اقتصادية (Economic Distortions) بفضل المعاملة المتساوية لمعظم الخدمات وتطبيق المعايير نفسها والأسس عليها، بسبب وحدة المرجعية الإدارية والفنية.

– تتيح التعامل بكفاءة مع القضايا المشتركة بين الخدمات المختلفة، خصوصاً حيث تتداخل هذه الخدمات مع بعضها البعض، وفي حال قيام شركة أو مرفق معين بأكثر من نشاط وفي مجالات مختلفة، مثل الشركات التي تقوم بتوفير الكهرباء والغاز معاً، أو الاتصالات وخطوط الأنابيب معاً، وغيرها من الأنشطة المجتمعة.

– يعزز هذا النموذج استقلالية المنظم، ويعتبر هذا شرطاً أساسياً لنجاح عملية التنظيم وضمان فاعليتها ومردودها الإيجابي على الاقتصاد والمجتمع. ويعود هذا لتعدد الجهات المتأثرة بالتنظيم ما يخفض من وقوع المنظم أسيراً لجهة واحدة معينة، وبالتالي فإن تعدد وتنوع مصالح الجهات المتأثرة بمهام التنظيم يتيح للمنظم أن يبقى على مسافة واحدة من الجميع، أي مستقلاً عن أي فريق معين.

وأخيراً في هذا السياق، فإن عملية تأسيس وتطوير هيئة تنظيم متعددة القطاعات تخضع لمبدأ التدرج وبالتالي تعتبر مناسبة للدول التي تود تطوير إمكانياتها التنظيمية تدريجياً.

فمن الممكن البدء بتأسيس هيئة تنظيمية لخدمة منفردة كالكهرباء مثلاً، وبعدها يتم توسيع مسؤولياتها لتشمل خدمات أخرى في القطاعات المختلفة، ويعتبر هذا الأسلوب أفضل وأعلى كفاءة من محاولة تأسيس هيئات منظمة لكل خدمة على حدة ثم دمجها بعد ذلك، إذ يعتقد أن هذا تشوبه سلبيات متعلقة بالمعوقات الواضحة لدمج كيانات مختلفة بعضها مع بعض. كما أنه يؤدي إلى انخفاض كفاءة استخدام الموارد المختلفة بحكم تكرارها في كل من هذه الهيئات، فضلاً عن مساوئ تعدد المؤسسات ذات المهام المتشابهة في النظام الاقتصادي والسياسي الواحد.

دور وزارات الخدمات في ظلّ وجود منظم والفصل بين المهام

يعتبر تحديد العلاقة بين الوزارة والمنظم من أكثر القضايا حساسية وذلك لأسباب واضحة، حيث أن مهام وصلاحيات المنظم هي في الغالب موروثة من صلاحيات الوزارة.

إن العديد من مهام المنظم كانت على الأرجح تمارسها الوزارة وبالتالي تشعر الوزارة بنوع من الغبن عند تأسيس المنظم بسبب تخليها عن بعض صلاحياتها إليه. إلا أن هذا الانطباع عادة ما يكون مبالغاً فيه نظراً لأن دور المنظم مكمل لدور الوزارة، وهو أيضاً يدعم مهامها في مجالات عدة كما سنوضحه لاحقاً، علماً بأن دور المنظم يعتبر حيوياً ومهماً في الإدارة الإقتصادية الحديثة وهو في ذلك يخدم المصالح العليا وهذه أيضاً هي أهداف الوزارة ورغباتها.

تختلف خطوط الفصل بين مهام المنظم من جهة ومهام الوزارة من جهة أخرى بين بلد وآخر وهناك نماذج مختلفة ومتعددة حول العالم، إلا أن التقييم الموضوعي لهذه التجارب يشير إلى اعتماد القاعدة التالية عند توزيع المهام بين الجهتين:

"إن المسائل التي يحكم عليها بمعايير سياسية واجتماعية هي من صلاحيات الوزارة، أما المسائل التي يحكم عليها بمعايير فنية بحتة فهي من صلاحيات المنظم".

وإذا طبقنا هذه القاعدة يمكن تحديد صلاحيات الوزارة



ومسؤولياتها بالجوانب التالية:
– قضايا الضرائب والإعانات.
– مهام التخطيط خصوصاً التخطيط طويل الأمد.
– سياسات الاستثمار والترويج له.
– سياسات البحث والتطوير واعتماد التقنيات المناسبة.
– الإشراف على وضع المقاييس والمواصفات والمعايير وتطويرها بالتنسيق مع المنظم.
– منح الامتيازات والتراخيص للمرافق والمنشآت في حال كانت القواعد والمعايير غير فنية بالمطلق. أما إن كانت فنية وتقنية فالمفضل أن تكون هذه الصلاحية عند المنظم.

أما المهام التالية فهي من صلاحيات ومسؤوليات المنظم :
– وضع مقاييس ومعايير نوعية الخدمة وكفاءتها وأيضاً معايير الاستثمار، أو القيام بدور استشاري للوزارة التي بدورها تقوم بوضعها.
– مراجعة الأسعار.
– ضمان الالتزام بالمعايير والمقاييس الاستثمارية والتشغيلية وتطبيق العقوبات على المخالفين حسب القوانين المرعية.
– ضمان صحة المنافسة ومكافحة الاحتكار.
– تقديم الاستشارات الفنية والتقنية للوزارة والجهات الحكومية الأخرى.

الشروط المطلوب توفرها في هيئة التنظيم

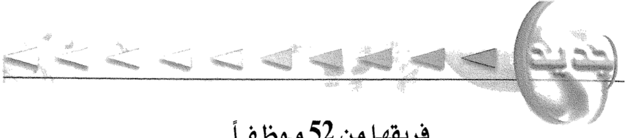
إن الشرط الأساسي المطلوب توفره لدى المنظم أو هيئة التنظيم هو الاستقلالية الإدارية والمالية، ما يتيح له القيام بمهامه على أكمل وجه من دون وقوعه أسيراً جزئياً أو كلياً لأي من الفرقاء وأصحاب المصالح الاقتصادية والسياسية. وتعد استقلالية المنظم وكفاءته المهنية من العوامل الرئيسية المشجعة للاستثمار في الاقتصاد، خصوصاً جذب الاستثمارات الأجنبية، وكذلك عاملاً أساسياً في رفع الإنتاجية الكلية للاقتصاد من خلال تخفيض هامش المخاطرة في الاستثمار، كما أن العكس صحيح إذ أن خضوع المنظم لمصالح خاصة أو ضغوط سياسية وغيرها يضعف من مصداقية عملية التنظيم وبالتالي يرفع من هامش المخاطرة في الاستثمار، ويخفّض القدرة التنافسية للاقتصاد.

ونحو ضمان استقلالية المنظم ورفع كفاءته المهنية والتقنية، حرصت العديد من الدول على إضفاء بعض الميزات الخاصة على هيئة التنظيم أهمها ما يلي :
– أن تكون هيئة التنظيم مسؤولة فقط لأعلى سلطة سياسية في الدولة. وفي النظم البرلمانية عادة ما تكون الهيئة مسؤولة لدى السلطة التشريعية.
– إعفاء عملية التوظيف بالهيئة من قواعد الخدمة المدنية خصوصاً جداول الرواتب والتعويضات، وإعطائها الحرية في تحديد الرواتب والتعويضات ما يعينها على استقطاب الكفاءات العالية والقدرات الفنية المتخصصة المطلوبة للقيام بمهام التنظيم.
– تعيين المنظم / المنظمين لفترات زمنية محددة وحمايتهم من العزل التعسفي أو الاعتباطي، على أن تقتصر أسباب عزل المنظم على حال إهمال واجباته كما حددها النظام، أو الإخلال بالآداب ومنها قبول الرشوة على سبيل المثال.
– في حال وجود أكثر من منظم في هيئة التنظيم يستهدف أن تتفاوت فترات خدمتهم زمنياً ما يدعم الاستمرارية والاستقلالية ويحصّن هيئة التنظيم ضد التأثيرات السياسية.
– تشكيل هيئة التنظيم من أكثر من منظم واحد (ثلاثة أو خمسة) ما يخفض من احتمال وقوع الهيئة أسيرة التأثير غير المرغوب ويضفي مصداقية أعلى على قراراتها.
– أما موضوع الإستنساب والمدى المفضل توفيره للمنظم، فهناك تباين كبير في هذا المجال بين الدول التي تمارس التنظيم. فبعضها يتيح مجالاً واسعاً للإستنساب في القرارات، وبعضها الآخر لا يتيح مجالاً للإستنساب بل يضبط قرارات المنظم بإجراءات وقواعد مفصلة وواضحة. وتتجه معظم الدول حالياً نحو تضييق مجال الاستنساب الذي يعطى للمنظم بحيث يأتي التنظيم وفقاً لقواعد وإجراءات وقوانين محددة وشاملة. ويعتقد أن هذا يعضد المصداقية ويزيد من الشفافية.
– أن تكون ميزانية الهيئة غير خاضعة لإجراءات الميزانية العامة للدولة ومستقلة عنها، كما أن مصادر التمويل يجب أن تتوفر من مصادر لا تؤثر بها الضغوط المختلفة، وبالتالي درجت الدول على تمويل هيئة التنظيم من عوائد رسم خاص يفرض على الخدمة التي يتم تنظيمها (المبيعات الكهربائية بالنسبة للكهرباء)، أي أن المستهلك يقوم بتمويل الهيئة، نظراً لأنها بشكل أساسي وجدت لحمايته والحفاظ على مصالحه.

الموازنة بين الاستقلالية والمسؤولية

بقدر ما يعطى المنظم من صلاحيات وحصانة ومقومات تعضد استقلاليته وتقوي مناعته ضد التأثيرات المختلفة، بقدر ما يصبح من الضرورة موازنة هذه الاستقلالية والصلاحيات بالمسؤولية والواجبات لكي يحد من احتمال سوء استخدام السلطة وتوظيف الصلاحيات خارج إطار المصلحة العامة. وبالتالي يلزم أن تتوفر في المنظم / هيئة التنظيم الشروط التالية :
– الالتزام الكامل بالشفافية المطلقة في تنفيذ مهامه، فالقرارات يجب أن تكون شفافة، ويتوجب نشرها على الملأ.
– مراقبة ومراجعة ميزانية المنظم من قبل جهة ذات سيادة رفيعة المستوى كالسلطة التشريعية.
– مراجعة حسابات المنظم من قبل مدقق مستقل للحسابات ورفعها للجهة المسؤولة.
– وجوب توفر آلية لاستئناف قرارات المنظم في حال الاعتراض عليها من أية جهة ذات العلاقة وعادة ما يتم الاستئناف لدى المحاكم المختصة في السلطة القضائية.
– وجوب عدم تناقض المصالح لدى الأشخاص الذين يتم تعيينهم كمنظمين، وهذا يتطلب أن لا يكون لهم أو لعائلاتهم وأقربائهم أية مصالح مباشرة أو غير مباشرة في الشركات والمرافق والمصالح التي تخضع للتنظيم.
– إعفاء المنظم من مسؤولياته في حال ثبت سوء السلوك، أو استغلال السلطة لمصالح خاصة، أو في حال ثبت عدم قدرته على الاستمرار في القيام بمهامه الوظيفية.■

* كبير مستشاري الطاقة، إدارة التنمية الاقتصادية و الاجتماعية، الأمم المتحدة



فريقها من 52 موظفاً

سيسكو سيستمز تفتتح مكتباً في القاهرة

القاهرة – "الإقتصاد والأعمال":

في إشارة واضحة لتنامي سوق تكنولوجيا المعلومات وتعاظم دور إقتصاد الإنترنت على الخريطة المصرية قرّرت "سيسكو سيستمز" العالمية – رائدة أنظمة شبكات الإنترنت في العالم – افتتاح مكتب تمثيلي لها في القاهرة اعتباراً من أول نيسان / ابريل الماضي.

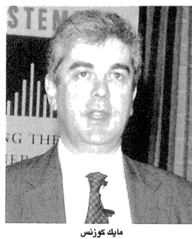
وقال **مايك كوزنس** المدير الإداري لقسم التدريب والإتصالات للشركات الكبرى في منطقة أوروبا والشرق الأوسط وأفريقيا في سيسكو سيستمز أن قدوم سيسكو سيستمز إلى السوق المصرية هو قرار ستراتيجي للشركة العالمية لتوسيع نطاق أعمالها في الشرق الأوسط خصوصاً بعد تنامي حجم أعمال الشركة في بلدان شرق أوسطية عدة منها الإمارات العربية المتحدة، حيث يقع المقر الإقليمي للشركة، ولبنان والأردن.

وقال أن السوق المصرية من الأسواق الواعدة في إقتصاد الإنترنت بعد قرار الحكومة المصرية بإنشاء وزارة مستقلة للاتصالات والمعلومات ورصد نحو 10 مليارات جنيه لإنشاء بنية تحتية إتصالاتية على مدى السنوات الخمس المقبلة.

وأوضح في حفل تدشين المكتب الجديد للشركة، أن أسواق الشرق الأوسط متأخرة نسبياً عن أوروبا في مجال إقتصاد الإنترنت ولكن وسيلة التقدم متاحة وسريعة خصوصاً لدى البلدان التي تهتم بتحرير الإتصالات السلكية واللاسلكية.

وقال أن المعوقات الرئيسية التي تقف في سبيل تنمية إقتصاديات الإنترنت في بلدان الشرق الأوسط تتمثّل في بنية تحتية ضعيفة، خصوصاً في مجالات التلفونات والبيانات والإتصالات المتنقلة وعدم وجود قوانين تحمي أو تشّجع الإقتصاد المعتمد عل الإنترنت وبنية تحتية ضعيفة للتعاملات المالية عبر الشبكة وصغر سنّ معظم المستخدمين في المنطقة ولا تزال مقاهي الإنترنت هي الوسيلة الرئيسية للدخول على الإنترنت عند عدد كبير من المستخدمين وقصر إستخدامه على البريد الإلكتروني والحصول على المعلومات فقط وليس لتحقيق موقع تنافسي أفضل، بالإضافة إلى انعدام الإستثمارات أو صغر حجمها. يضاف إلى كل ذلك ندرة المحتوى المحلي باللغة العربية على الإنترنت حيث تشكل اللغة الإنكليزية نحو 90 في المئة من المواد التي تقدمها، ما يعدّ معوقاً رئيسياً أمام زيادة عدد مستخدمي الشبكة في بلدان الشرق الأوسط، مشيراً في الوقت نفسه إلى أن حجم المواد العربية ينمو بسرعة مع توافر أدوات التطوير التي تسمح بإنشاء واستضافة مواد عربية.

وأكد **مايك كوزنس** أن هناك عوامل عدة تعمل على دفع عجلة تطور إقتصاديات الإنترنت في أسواق الشرق الأوسط منها أن تعمل الحكومات على زيادة الوعي والتعليم وتحرير إقتصاديات السوق وتشريع قوانين جديدة ووضع أطر عمل فعالة والإستثمار في بنى إتصالات تحتية متطورة وسريعة وتطوير أنظمة لتبادل النقود عبر تعاملات التجارة الإلكترونية.



مايك كوزنس


ياسر القاضي

وختم **كوزنس** قائلاً بأن الثقافة العامة في بعض بلدان الشرق الأوسط تشكك في الإنترنت وتراها منتجاً أميركياً، إلا أن المؤكد أن الإنترنت سيعيد تشكيل الخريطة الإقتصادية لمنطقة الشرق الأوسط في غضون العشرين سنة المقبلة.

من جهته أوضح **ياسر القاضي** مدير سيسكو سيستمز في مصر أن سيسكو بدأت في مصر منذ عام ونصف بموظف واحد، الآن نحن فريق عمل يضم 22 فرداً. مشيراً إلى أن الظروف مؤاتية في مصر لتطوير نشاط سيسكو بسبب وجود خطة لإنفاق مليار دولار في مجال الإتصالات والمعلومات وهناك شبكة A.T.M وهناك مستثمرون أجانب في هذا المجال ومن ثم فإن عدد المستخدمين يزداد كل يوم. ورداً على سؤال حول مخاطر الدفع عبر الإنترنت قال **ياسر القاضي** أن المستهلك ليس لديه ثقة كاملة في المواقع التجارية على الشبكة لأن الناس لا تثق بالشركات التي لا تعرفها ولكن هناك حلول تقنية للتأمين منها إستخدام أرقام لبطاقات الإئتمان مرة واحدة للسداد حتى إذا سرقت لا تصلح للاستخدام مرة أخرى. ■



بعد نجاح التجربة في دبي والسعودي

كمبيومي تدخل مصر بمساحة 2000 متر مربع

ولادة الفكرة

حول بدايات نشوء كمبيومي يجيب ديكران:

"لاحظنا وجود فراغ في سوق تجارة أجهزة الكمبيوتر وملحقاتها، يتمثّل في الفجوة بين الوكلاء والموزعين لعلامات تجارية معروفة، وبين السوق التي تعتمد على التجميع المحلي والبيع حسب الطلب من دون التقيّد بعلامة تجارية مخصصة، بحيث يتمّ تطويرها والارتقاء بها، كذلك لم يكن في المنطقة أي شكل لشركات السوبرستور أو الميغاستور كما هو منتشر في الولايات المتحدة و أوروبا. وكنت قد عملت في مجال تقنية المعلومات لفترة طويلة في المنطقة من خلال أسواق المملكة العربية السعودية ودولة الإمارات، لذلك بدأنا بإعداد دراسة وافية ومستفيضة لإنشاء شبكة محلات "ميغاستور" تحت اسم كمبيومي. واستغرقت الدراسة نحو ثلاث سنوات، وذلك كونها مشروعاً جديداً للمنطقة، ما يستدعي أن تتمّ مناقشته من كافة الجوانب وإجراء اتصالات عديدة مع الشركات العالمية المتواجدة في المنطقة لإقناعها بالفكرة والتنسيق معها على تزويدنا بمنتجاتها على الرغم من وجود المنافسة لعرضها جميعاً تحت سقف واحد.

وفي نهاية العام 1997 تبلورت الفكرة تماماً وأصبحت أسواق المنطقة جاهزة لتلقّي هذا النوع من النشاط. لذلك تمّ افتتاح كمبيومي في دبي العام 1998 كأول معرض ضخم متخصص ببيع أجهزة الكمبيوتر وملحقاتها يجمع تحت سقفه كل احتياجات الزبائن ويسدّ بالتالي الثغرة الموجودة بين الشركات العالمية والمحلات العادية المعروفة.

■ **بعد افتتاح كمبيومي في دبي كيف توسعتم إلى أسواق المنطقة؟**

□ المشروع من خلال الدراسة التي تحدثت عنها مقسم إلى مراحل عدّة، تكتمل بافتتاح 25 "ميغاستور" في أسواق المنطقة كاملة. والمرحلة الأولى منه تركّز على أسواق الإمارات من خلال دبي وأسواق السعودية من خلال الرياض وجدّه.

والاستثمار في البداية كان نحو 7 ملايين دولار ثم تمّت زيادتها إلى 9 ملايين دولار للانتقال إلى المراحل اللاحقة بالنجاح نفسه الذي رافق المرحلة الأولى.

وفعلاً تم افتتاح كمبيومي الرياض وكمبيومي جدّه، والآن نحن نستعد لإطلاق كمبيومي القاهرة. وفي شهر تموز/يوليو المقبل سيتم الإعلان عن افتتاح كمبيومي مصر، والذي يمثّل أكبر صالة عرض لأجهزة الكمبيوتر وملحقاتها في مصر، حيث تمتد على مساحة 2000 متر مربع.

مواكبة الاقتصاد الجديد

■ **تزامن افتتاح كمبيومي مع ثورة الإنترنت والتجارة الإلكترونية، فكيف تعاملتم مع ذلك؟**

□ انطلقت كمبيومي أساساً لتلبي احتياجات المستخدمين المنزليين والشركات الصغيرة. والحقيقة وجدنا أن هذه الشريحة من الزبائن بدأت تتوجّه وبشكل فعّال إلى

لعل آراء الناس ومفاهيمها في منطقتنا العربية تكاد تُجمع في ما بينها على رأي يرقى في أذهانها إلى درجة الحقيقة التي لا تقبل جدلاً، وذلك في ما يتعلّق بشركات بيع أجهزة الكمبيوتر وملحقاتها، فهم يقسّمونها إلى صنفين لا ثالث لهما:

– شركات عالمية تبيع منتجات معروفة ذات اسم تجاري من خلال شبكة وكلائها وموزعيها.

– شركات صغيرة تبيع الأجهزة المجمّعة محلياً ولا تمتلك علامات تجارية خاصة بها.

والفرق يكمن في ريادة الأولى على الرغم من زيادة كلفة منتجاتها، مقابل رخص النوعية الثانية على حساب الجودة في بعض الأحيان. هذا الموضوع بقي وكأنه حقيقة راسخة في أسواق المنطقة، إلى أن جاءت فكرة كمبيومي كأول "ميغاستور" لبيع أجهزة وملحقات الكمبيوتر في منطقة الشرق الأوسط، لتكسر هذا الحاجز بين الفئتين، وتلغي من أذهان الناس التصنيف الذي تعارفوا عليه لسنوات.

كمبيومي - Compume

رأت فكرته النور في دبي، وتتمثّل في صالة عرض ضخمة تجمع تحت سقفها مختلف أصناف أجهزة الكمبيوتر من شتى أنواعها وعلى اختلاف نوعياتها. وعلى الرغم من محاولة البعض الخوض في هذه التجربة، حيث ظهر العديد من الأسماء في ما بعد والتي حاولت أن تتمثّل التجربة، مثل سلسلة محلات جمبو للإلكترونيات في دولة الإمارات، وسلسلة مكتبة جرير في المملكة العربية السعودية، إلا أن هذه النوعية من التجارب كانت أصلاً تعمل في نشاط تجاري محدّد كالإلكترونيات على اختلاف أشكالها، أو بيع الكتب ثم أضافت خطاً جديداً على تجارتها وهو أجهزة الكمبيوتر وملحقاتها، لذلك لم تمتلك التميز الذي أبدته كمبيومي منذ أن رأت النور، وهو التخصص في مجال تقنية المعلومات فقط. وللوقوف على قصة كمبيومي - ميغاستور كان هذا اللقاء مع ديكران تشبلاكيان الرئيس التنفيذي لشركة كمبيومي.

توازن في المنافسة

■ لم تتعود أسواق المنطقة على وجود جهة تبيع منتجات لشركات متنافسة في آن واحد. كيف حققتم في كمبيومي هذه المعادلة؟

□ بكل تأكيد، هذه خطوة نفخر بأننا وضعنا مقاييس لها. حيث أخذنا منذ البداية تلبية احتياجات الزبون كأولوية أولى، لنوفّر له حرية اختيار المنتج الذي يرضيه بالسعر الذي يقبل به، وفي مكان واحد. وقمنا بعدها بالاتصال بالعديد من الشركات العالمية، وتبادلنا معهم وجهة النظر. وإلى جانب حاجة السوق إلى بعض المرونة، تمّ الاتفاق على شراكات عمل مع معظم اللاعبين الكبار في صناعة تقنية المعلومات، ولذلك تجد في كمبيومي جواً من التنوّع في المنتجات من مختلف الأسماء العالمية إلى جانب الاسم التجاري كمبيومي نفسه، والذي حرصنا على أن يدخل السوق بالقوة نفسها التي دخلت بها الشركة، فحرصنا على إنشاء أقسام للدعم الفني وخدمات ما بعد البيع الإنترنت والتسوّق الإلكتروني. لذلك وضعنا ضمن ستراتيجيتنا تلبية احتياجات السوق كيفما كانت، لذلك ومن خلال معرض جيتكس 99 أطلقنا الإصدار الأول من موقع كمبيومي على الإنترنت، ثم تمّ تطويره في الإصدار الثاني الذي حاز العام 2000 على جائزة أفضل موقع تسوق إلكتروني من مايكروسوفت في السعودية.

والآن نحن بصدد إطلاق الإصدار الجديد والذي يمثل الجيل الثالث لموقع كمبيومي على الإنترنت وهو مطور بالكامل ويشمل اللغتين العربية والإنكليزية، ويسمح للمستخدم بحرية الاختيار في مواصفات أي منتج يرغب في شرائه والحصول على المعلومات الوافية حول الأسعار والتسليم وشروط الطلبية والضمان .. الخ. وأضفنا إلى الموقع مزايا أمان عديدة لحماية العمليات المالية على الشبكة، وكذلك سيحوي قسماً خاصاً للأعمال التجارية الخاصة مع الشركات B2B وسيغطي شبكة جميع البلدان التي نتواجد فيها.

لكي نحافظ على راحة الزبون. حتى أننا تقريباً الجهة الوحيدة التي تمكّنت من إطلاق أجهزة الكمبيوتر المحمولة تحت اسم كمبيومي وبأسعار منافسة جداً مع المحافظة على الجودة ومستوى المنتج. نحن الآن في السوق منذ فترة ليست بالطويلة، رغم ذلك أوجدنا نموذجاً جديداً من الأعمال التي كانت المنطقة تفتقر لها.

■ طرح علامة كمبيومي للمنتجات الخاصة بكم، ألم تخلق إشكالات مع مزودي العلامات التجارية التي تتعاملون معها؟

□ إطلاقاً، لأن هذه الشركات الكبرى، كومباك، ايسر، هيوليت باكرد، وغيرها لديهم شريحة زبائن في السوق، ونحن لم نشارك أحداً في حصته من السوق وإنما توسّعنا نتيجة توسّع السوق نفسها ونموها في المنطقة، نحن في سوق مفتوحة وتنمو بازدياد ونحن نشارك في هذا النمو من خلال طرحنا لعلامة كمبيومي أو مشاركتنا في تزويد السوق بالعلامات التجارية الأخرى. باختصار، نحن نحاول أن نصل إلى قناعة لدى الزبون بأننا نمثّل له الاختيار المناسب. لدينا منتجاتنا الخاصة بنا، ولدينا تشكيلة المنتجات الأخرى على اختلاف نوعياتها، وعليه اختيار ما يناسبه.

النمو نتيجة النجاح

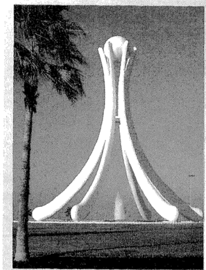
■ ما هي نسبة نمو أعمالكم، وما هي خطط افتتاح فروع أخرى بعد مصر؟

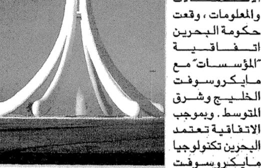
□ إن النجاح الذي تحقّق خلال المرحلة الأولى تؤكده الأرقام، حيث وصلت نسبة النمو لدينا بين العام 99 والعام 2000 إلى 224 في المئة ونتوقع مزيداً من النمو في المستقبل القريب نتيجة للتوسع الذي تشهده كمبيومي. ونتطلع إلى التوسع في المراحل المقبلة حيث لدينا على خارطة المرحلة المقبلة كل من الظهران والخبر (السعودية)، أبوظبي (الإمارات)، بيروت (بعد ان تم تأجيله من العام الماضي)، تركيا والمغرب.

وأود أن أشير هنا إلى أن مفهوم سلسلة محلات كمبيومي تختلف عن مفهوم محلات بيع التجزئة العادية لأجهزة الكمبيوتر، فنحن لا نفكر من منظور بيع الأجهزة، بقدر ما نركّز على تقديم الخدمات والحلول. وفي خطتنا للعام 2003 نقوم بطرح أسهم كمبيومي للتداول في أسواق الأوراق المالية، كل ما نحتاجه هو الوقت لتجسيد أفكارنا وتحقيق النجاح. مازال في جعبتنا الكثير وسنقوم بطرح كل شيء في الوقت المناسب. ■

حاوره: عمار عقيلي

البحرين تعتمد منتجات مايكروسوفت في كل مرافقها





في خطوة تشير الى توجه بحريني واضح نحو الاستثمار في تكنولوجيا الاتصالات والمعلومات، وقعت حكومة البحرين اتفاقية "المؤسسات" مع مايكروسوفت الخليج وشرق المتوسط. وبموجب الاتفاقية تعتمد البحرين تكنولوجيا مايكروسوفت ومنتجاتها كنظام المعلوماتية الرئيسي في جميع مؤسساتها وهيئاتها. وتتيح هذه الاتفاقية للحكومة البحرينية الحصول على تخفيض كبير على اسعار ونفقات وامتلاك جميع منتجات مايكروسوفت. وقالت مصادر الجانب البحريني انها ستعتمد مايكروسوفت ويندوز 2000 واوفيس 2000 وباك أوفيس سويت كبيئة عمل معيارية في مرافقها المختلفة.

UNILOG تكثف عملها في التجارة الالكترونية

ترسخ شركة يونيلوغ وجودها في السوق اللبنانية بشكل متواصل منذ عام 1996 عبر تقديم مجموعة كبيرة من البرامج المتخصصة في الجوانب المالية والادارية للشركات الصغيرة والمتوسطة. وتقوم الشركة التي تعتبر وكيلا لشركتي UNILOG و Sage الاوروبيتين بتقديم منتجات معلوماتية للمؤسسات المالية لتنظيم تعاملات زبائنها عبر الانترنت. كذلك فهي تقدم مجموعة منتجات SAGE E-Commerce التي تمكن الشركات من بناء موقعها التجاري على الانترنت ووصله بأي قاعدة معلومات. وقد قامت الشركة بتنفيذ عدة التزامات لصالح الحكومة اللبنانية.

لذلك فإن UNILOG اللبنانية استطاعت الدخول الى ميدان التجارة الالكترونية في مستوييها B2B و B2C الذين تتزايد اهميتهما في المنطقة مع اعتماد الشركات والدوائر الحكومية لمختلف النظم المعلوماتية في الاقتصاد العام.

الانترنت النقالة غير مطلوبة عالميا

اظهر مسح دولي أُجرِيَ مؤخرا انه على الرغم من التقدم التكنولوجي الذي بات يتيح تصفح شبكة الانترنت بإستخدام اصغر الاجهزة المحمولة، فإن معظم الناس لم ينبهروا بالانجاز. وخَلُصَ المسح الى انه على الرغم من الدعاية الضخمة عن التكنولوجيا المتطورة التي توفر الاتصال بالانترنت "في اي وقت ومكان"، بقي معدل استخدام هذه التكنولوجيا منخفضا جدا حتى بين اكثر الناس تعلقا بالانترنت.

واضافت مصادر شركة اكسنتشر للخدمات الاستشارية ان المسح شمل 3189 شخصا من المقيمين في الولايات المتحدة وبريطانيا والمانيا وفنلندا واليابان وبيّن ان 15 في المئة فقط من الذين يمتلكون هاتفا نقالا او جهازا معلوماتيا آخرا يستخدمونه لتصفح شبكة الانترنت. واتضح ايضا ان اقل من 1 في المئة ممن شملهم المسح يستخدمون اجهزتهم للتسوق عبر الانترنت وهو ما كانت تراهن عليه عشرات الآلاف من الشركات.

Menanet تشتري Africaonline

موقع www.menanet.net

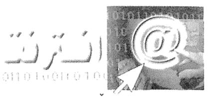
قالت جهات مالية ان شركة افريكا اون لاين Africaonline اشترت شركة "منانت للاتصالات" ثاني اكبر شركات تزويد خدمات الانترنت في مصر. وتوفر الصفقة التي بلغت قيمتها 8,7 مليون دولار اميركي لشركة Africaonline نقطة ارتكاز في الشرق الاوسط وشمال افريقيا الى شبكتها التي تغطي 8 بلدان حاليا.

وتقول مصادر الشركة انها تعتبر صاحبة اعلى معدلات النمو فيما يتعلق بعدد المشتركين في خدماتها في مصر، ويتجاوز عدد المشتركين لديها 15 الف.

Standard & Poor's تؤكد على تصنيفها لشركة Cable & Wireless

اعلنت ستاندرد اند بورز Standard & Poor's ان تصنيفها لشركة Cable & Wireless لم يتأثر برغم التقارير التجارية السلبية التي اعلنتها Cable & Wireless وضمنتها معلومات عن هبوط الاسعار.

وأضافت ان التقرير الذي صدر عن الشركة لا يمكن استخدامه في تقييم سلبي.



الأردن: مؤتمر تعريب أسماء مواقع الانترنت

بدأ سماسرة الإنترنت، ولأول مرة، بتركيز جهدهم لشراء أسماء مواقع الإنترنت الأكثر تداولا وشهرة باللغة العربية واحتكارها لبيعها بالمزادات التي أنهى بعضهم تصميمها، وذلك قبيل إعلان تعريب أسماء الإنترنت رسمياً في العاصمة الأردنية، عمّان التي شهدت في اليوم الأول من شهر نيسان/أبريل ولادة الائتلاف العربي لأسماء المواقع على الإنترنت والتي نظمها اتحاد الائتلاف الدولي لأسماء المواقع بالاشتراك مع مؤسسة طلال أبو غزالة تحت عنوان "تعريب أسماء المواقع على الإنترنت".

وشارك في أعمال الندوة الدولية عدد من الوزراء العرب وممثلو الوزارات والهيئات الحكومية ومراكز المعلومات الوطنية في 18 دولة عربية مختصة في مجال تقنية المعلومات بالإضافة إلى ممثلين عن مدينة دبي للإنترنت ومؤسسات الاتصالات العربية وغيرها من الجهات العاملة في هذا القطاع.

كما شارك حشد كبير من كبار رجالات العولمة في العالم، منهم **ماسونو بوكاتو** عضو مجلس إدارة الإنترنت الدولية ICANN، ونائب المدير التنفيذي للائتلاف الدولي لأسماء المواقع متعددة اللغات MINC و**إي جيه بارك**، والدكتور **جمال علي** مدير شبكة الجامعات المصرية، و**تشك جومز** نائب رئيس شركة VERISING التي تدير بموجب عقد مع الحكومة الأميركية الجوانب الفنية في مجال سياسات التسجيل والمسجلين على الإنترنت. ومن الشركات العالمية التي أكد مدراؤها على حضور نقطة التحول الرئيسية على مستوى العولمة العربية: شركة نيتف نيمز NATIVE NAMES، وشركة آي دي أس ميلينيم IDSN MILLENNIUM، وشركة وليد WALID INC، وشركة CORP REAL NAMES، بالإضافة إلى ممثل شركة مايكروسوفت MICROSOFT في المنطقة.

ويهدف هذا الائتلاف للوصول إلى صيغة موحدة للغة العربية المستخدمة في تعريفات المواقع الرئيسية فيها ..Com, Org, Net بين المسجلين العرب لتجنب التعارض بين الأسماء.

Microsoft Internet Explorer - انترنت
File Edit View Favorites Tools Help
Back Forward Stop
Address ووو.انترنت.شركة

وأكد **طلال أبو غزالة** رئيس مجلس إدارة المؤسسة الدولية المنظمة لأعمال المؤتمر الأول من نوعه ان من شأن الائتلاف العربي هذا أن يكرس اللغة العربية كإحدى اللغات الرئيسية الخمس في العالم كلغة مواقع، ما يسهّل التعامل المباشر باللغة العربية على الإنترنت لجميع الناطقين بها من دون عوائق لغوية، مشيرا إلى أهمية التعريب التي من شأنها أن تزيد رقعة انتشار الإنترنت في الوطن العربي ودفع عجلة التجارة الإلكترونية وتجسيد أصول التجارة البينية بين الدول العربية.

وأشار **أبو غزالة** إلى أن التركيز في المستقبل سيقتصر على تجارة الخدمات عبر الإنترنت موضحا أن السعي يتركز حاليا للوصول إلى مرحلة يتعامل بها ما لا يقل عن 3,5 ملايين مواطن عربي، وأن الاستثمار في هذا المشروع يتطلب من كافة الحكومات العربية والشركات والمؤسسات فيها التحول للتعامل مع الإنترنت وتوفير الاتصال السريع والرخص بوضع الخطط والبرامج الرامية إلى تحقيق ذلك.

ودعا إلى "المساهمة في تطوير مجتمع عربي يعلم ويتعلم، ويتواصل، ويبتكر، ويتاجر، ويصنع الأنظمة، ويتقدم في كافة جوانب الحياة من خلال استعماله للتقنية الرقمية باللغة العربية كإحدى لغات الإنترنت الرئيسية".

وبيّن **صلاح أبو عصبة** مدير العلاقات العامة لمؤسسة طلال أبو غزالة الدولية أن ثمار هذا الحدث ستظهر وبصورة أفضل في السنوات المقبلة، لما لها من أهمية في دفع عجلة التجارة البينية بين الدول العربية خصوصاً تلك الدول التي وقّعت في ما بينها على اتفاقيات تجارية.

وأضاف **أبو عصبة** أن كسر حاجز اللغة سيساعد المواطن العربي، خصوصاً من لا يجيد اللغة الإنكليزية، على الالتحاق بركب التجارة الإلكترونية، وأن تعريب الإنترنت سيفتح آفاقا جديدة له وأنها ستمكنه من الانخراط في حلقة العولمة والاستفادة منها بصورة أفضل.

وفي اليوم الأول من أعمال المؤتمر أقرّ مجلس إدارة "الائتلاف العربي لأسماء الإنترنت" AINC الذي تمّ تشكيله في عمّان، أن تستضيف مكاتب طلال أبو غزالة الدولية في القاهرة السكرتاريا إلى أن يتم انتقالها إلى المقر الدائم الذي ستحدده في ما بعد الجهات الرسمية المصرية.

وأشاد الخبراء في كلماتهم بجودة خامة السوق العربية للإنترنت والتي تعد بمستقبل جيد خصوصاً وأن العديد من الشركات العالمية قد بدأت بالفعل ومنذ أسابيع عدة الشروع بتسويق أسماء المواقع العربية مثل أكسز مي ACCESS ME ونيتف نيمز NATIVE NAMES وغيرها من الشركات.

وأكّد مصدر مسؤول في شركة نيتف نيمز NATIVE NAMES أنه وعلى الرغم من تروي الشركة في بدء حملتها الدعائية لبيع الأسماء العربية على الإنترنت إلا أنها تشهد إقبالا جيدا من قبل المسجلين الذين بدأوا في حجز العديد من الأسماء العربية على الشبكة.

وقال **جارالله الجارالله** رئيس نيتف نيمز في بيان صحفي أن هدف شركته التي طورت أول تكنولوجيا حقيقية تعمل بفاعلية فائقة لتسجيل الأسماء العربية، هو أن تخدم مستخدمي الإنترنت من العرب بحيث تمكّنهم من استخدام اللغة العربية وبحرية متكاملة من دون اللجوء للغة أخرى كاللاتينية.

وأضاف بأن التكنولوجيا التي طوّرتها شركته تعتمد على مزود الـ"دي إن إس" فقط ومن دون أية إضافات أو شروط تخص نظام الزبون، كون النظام المطور يعمل كـ"دي إن إس" تماماً وبذلك يمكّن المستخدم من التعامل وبشفافية تامة مع نظام "دي إن إس" الإنكليزي الشائع ومن دون أي تضارب أو مشاكل.

ومن جهته أكد **الدكتور أحمد عبدالله** المدير التقني للشركة بأن هذه التكنولوجيا قادرة على دعم مختلف اللغات في كل

البروتوكولات الشائعة في الإنترنت كمثل (HTTP نظام إرسال صفحات الويب) و(FTP نظام إرسال الملفات الإلكترونية) و(SMTP نظام إرسال البريد الإلكتروني) و(TELNET شبكة خاصة) وإلى ذلك من الأنظمة والبروتوكولات.

يذكر أن شركة نيتف نيمز من المنظمات المؤسسة لاتحاد أسماء الإنترنت المتعددة اللغات The Multilingual Internet Names Consortium كما أنها عضو نشط في اتحاد الإنترنت المكلف بتعيين الأسماء والأرقام Internet Corporation For Assigned Names & numberrs (ICANN).

وقال جار الله "لقد طوّرنا هذه التكنولوجيا ونحن على علم بأهمية المعايير على المدى البعيد وإننا واثقون تمام الثقة بأنها ستصمد أمام الزمن.

وتشكل عملية التعريب فرصة كبيرة لسماسرة أسماء المواقع Domains Names الذين بادروا، وعلى الفور، إلى شراء عشرات الأسماء وحجزها على أمل ترويجها وبيعها بآلاف الدولارات، بل وقد يطلب بعضهم مئات الآلاف كما شهدت أميركا ودول أوروبا العديد من هذه القضايا.

وقال عبدالله في رد على سؤال لـ"الاقتصاد والأعمال" حول سوء استخدام بعض الأشخاص لبعض أسماء الشركات المشهورة "أنه تم تشكيل لجنة مسؤولة ومعنية لمتابعة مثل هذه القضايا"، مشيراً إلى أنه لا يمكن التحري عن كل شخص يريد شراء اسم ما، "لكن وفي حالة ورود مثل هذه القضية سيتم الاطلاع عليها من قبل الجهة المعنية التي سترى أيهما أحق في امتلاك ذلك الإسم".

والملفت أن بعض السماسرة قد قاموا وقبل الإعلان عن التوصل لوضع صيغة نهائية للمسميات العربية "كمثل اعتماد حرف (ش) لكلمة شركة المرادفة لكلمة Com أو اعتماد حرفين (شر) أو اعتماد الكلمة كاملة (شركة) غير منقوصة.." بشراء الأسماء وتشكيل مواقع خاصة للمزادات التي سيقوم خلالها السماسرة بعرض الأسماء المحجوزة للبيع.

وقد يعود السبب في ذلك لقناعتهم التامة وتقبلهم لوجهة نظر شركة الـ نيتف تايمز التي أكدت على عدم جدوى الاختصار في هذه الأسماء (شركة، شبكة، شخص، منظمة، أو مؤسسة) حسبما قال عبدالله بأنها ستقود إلى لبس في المعنى (كمثل حرف "ش")، والسبب الثاني محدودية عدد المواقع على المستقبل البعيد إذا ما تم اختصار هذه الأسماء، إذ لا يمكن في ما بعد إضافة أسماء أخرى، كمثل كلمة مستشفى أو مكتب أو غيرها إذا ما تم اختصار تعريف هذه المسميات بالحرف الأول فقط. وإذا ما أقرّ استخدام هذه الكلمات من دون اختصارها – كما هو مرجّح من قبل أغلبية المؤتمرين – فإنه يمكن في المستقبل إضافة مسميات أخرى خصوصاً وأن الإنترنت في مراحلها النشطة من النمو في الوطن العربي.

فقد كان عدد مستخدمي الإنترنت وحتى نهاية آذار/مارس 2000 ما يقارب 2 مليون مستخدم، زاد عددهم وفي غضون عام بمعدل 1،5 مليون ليصبح عددهم الإجمالي بنهاية شهر آذار/مارس من العام الحالي 3،54 ملايين مستخدم.

وتوقّعت الدراسة الأخيرة التي قامت بها بوابة عجيب وفيزا انترناشونال بأن يرتفع عدد مشتركي الإنترنت الإجمالي في الوطن العربي في نهاية العام الحالي إلى 5 ملايين مستخدم، كما توقعت كسابقاتها من الدراسات العربية بأن يصل عدد المستخدمين العرب وفي نهاية العام 2002 إلى 12 مليون مشترك.

مشاكل أمنية في برنامج اكسبلورر



حذّرت مايكروسوفت مستخدمي برامج تصفح الإنترنت "اكسبلورر" الذي تنتجه من وجود ثغرة أمنية فيه تمكّن المتسلّلين على الإنترنت من تشغيل البرامج على كمبيوتر المتصفح من كمبيوترات أخرى. وقالت الشركة أنها طوّرت ملفاً ملحقاً يمكن الحصول عليه من موقعها على الإنترنت لحلّ هذه المشكلة للمتصفح في إصداريه 5,5 و 5,01.

وقال **سكوت كلوب** مدير برنامج الأمن في مايكروسوفت ان المتصفح يحتوي على مشكلة تقع في الجزء المتعلّق بالبريد الإلكتروني، ويمكن لمتسلّل ماهر أن يخترق الكمبيوتر الذي يستخدم هذا المتصفّح عبر هذه الثغرة ويقوم بأعمال قد تؤدي الى تعطل النظام.

موقع عربي لمساعدة رجال الأعمال

صورة موقع www.arab2invest.com

في تطوّر لافت أنشئ مؤخراً على الإنترنت موقع خاص برجال الأعمال العرب متخصص بشؤون الاستثمار في أسواق المال العالمية. ويهدف الموقع الى تقديم مجموعة معلومات متخصصة تعليمية ومركزة في قطاع الأعمال لزائريه سواء كانوا مبتدئين أو متمرّسين.

الأكثر أهمية في هذا الموقع انه يستخدم اللغة العربية فيتيح بذلك المجال أمام شريحة كبيرة من رجال الأعمال العرب للإستفادة من خدماته العديدة التي تتنوع بين تداول الأسهم والخدمات التعليمية.

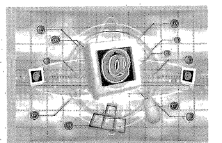
أما باقي الخدمات فتتضمن تداول السندات والصناديق الإستثمارية في كافة أسواق المال الأميركية حتى برأس مال قليل (100 دولار) وبأقل ما يمكن من العمولات من خلال الوسطاء الماليين المعتمدين. كذلك يمكن للزوّار الإستفادة من المعلومات والموارد الإستثمارية ذات القيمة وأدوات البحث التي توفرّها شركات مثل BLOOMBERG و ZACKS و CSFB Direct لمساعدتهم على اتخاذ القرارات بهدف تحقيق اعلى معدلات العوائد. ويمكن زيارة الموقع على العنوان arab2invest.com.

دليل عربي للإنترنت

توفر مؤخراً دليل عربي جديد للإنترنت في الأسواق أطلقته شركة وانادو الفرنسية تحت اسم "هاهو" وقال مسؤولو الشركة أن الدليل أنجزته الشركة التونسية المتخصصة في تسويق مواقع الإنترنت "اكسس تو أي بزنس".

ويصل مجموع المواقع التي يضمها الدليل الى 7160 موقعاً موزعة على 418 باباً أو موضوعاً. وقالت مصادر الشركة ان المواقع الخاصة بلبنان تأتي في المرتبة الأولى لناحية عددها حيث تشكل 13 في المئة من مجموع المواقع ثم تأتي السعودية في المرتبة الثانية.

احتيال شركات تصميم المواقع

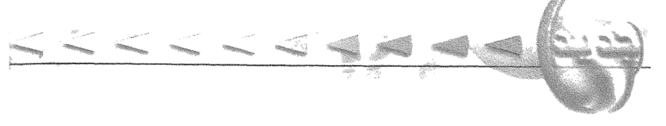


حذّر مدير مجموعة غارتنر GARTNER الإستشارية في جنوب شرق آسيا الشركات من دفع المبالغ الكبيرة لشركات تصميم مواقع الإنترنت وخدماتها. ونبّه إلى انه لا توجد علاقة بين المال المدفوع للتصميم ونجاح الموقع على الإنترنت.

وقال أن هناك العديد من شركات الإنترنت التي تطلب أسعاراً مبالغاً فيها، وأورد مثالاً عن شركة في هونغ كونغ طلبت رأيه في عرض لتصميم موقعها من شركة في مجال الإنترنت بقيمة 1,4 مليون دولار. وأضاف انه لاحظ في الفاتورة ان سعر محرك المحادثة 50 ألف دولار بالإضافة إلى 50 ألف دولار أخرى قيمة لقطعة لا يتعدّ سعرها 50 دولاراً.

يذكر أن بعد مراجعة الشركة التي قدّمت العرض خفّضت قيمة الفاتورة الى 450 ألف دولار بعد ان خسمت 900 ألف دولار نتيجة الإستيضاح.

ويقول **طوني ويدهير** مؤسس شركة RED SQUARE لتصميم المواقع ان الشركات التي كانت تطلب أسعاراً باهظة في هذا المجال أفلست، وأعرب عن اعتقاده أن أسعار خدمات تصميم المواقع ستنخفض أكثر وأكثر. وأضاف بأن الخطأ الشائع الذي ترتكبه الشركات التي تحضّر لإنشاء موقع لها على الإنترنت هو عندما تعهد الى شركة إنترنت واحدة بمشروعها.



جهاز كومبيوتر على شكل الكعبة المشرفة

Philosophy
Powerful&Multimedial
User-Friendly&Ergonomical
Innovation&Intelligence
Convenient&Secure
Solid&Future-oriented
Humanitarian Measure
Participation
Distributor
Inventor&Owner
Was your Segun-Computer
Events
Recommend Website
Back

Kaaba
Symbol of the Strength, Beauty & Eternity

Holy Traditions meets outstanding Technology.

From now on the Kaaba of Mekka will be there to unfold its magical Energy in every Room

The Aura of the Shrine will inspire those who have chosen to perform their every day's Work with the best Computers created by

Segun.

Let the Power of History guide you to the Visions of Tomorrow

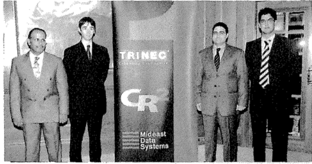
قام مصطفى **كونر** رجل الاعمال الالماني من اصل تركي بتصميم جهاز كمبيوتر على شكل الكعبة المشرفة. وبالتعاون مع فريق عمل يقوم **كونر** حالياً بإنتاج الكمبيوتر الجديد ليتم توزيعه في المنطقة العربية تدريجياً.

ويقول **كونر** أن فكرة جهاز كمبيوتر على شكل الكعبة المشرفة جاءته عندما رأى ان شكل الكمبيوتر التقليدي لا يناسب الطراز الشرقي الاسلامي ولا يعبّر عن هوية المسلمين في العالم. ويضيف ان التصميم الجديد يتناسب وربط الاسلام بأحدث ما توصلت اليه التكنولوجيا المعاصرة، كذلك فهو يتميز عن غيره بإقترابه من الثقافة والتراث والفن الاسلامي ويظهر ذلك من خلال الآيات القرآنية التي تزيّن صندوقه.

وعن تطوير الفكرة يقول **كونر** أنه استعان بفريق عمل يضم مصممين ومهندسين ومتخصصين بالفنون الاسلامية ولذلك فقد لاقى المشروع حتى الآن ترحيباً واسعاً من قبل الأوساط الدينية الاسلامية وأوساط رجال الاعمال خصوصاً في المانيا.

ويضم الموقع الذي حضره **كونر** على العنوان www.segun.de مجموعة التفاصيل المتعلقة بالكمبيوتر الجديد وكيفية الاتصال به.

تعاون بين TRINEC و MDSL و CR2



من اليسار: زياد السير (MDSL)، باتريك سيمنز (CR2)، نديم غريّب (TRINEC)، مارك يمين علي (CR2)

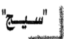
أعلنت شركات TRINEC و MDSL و CR2 في مؤتمر صحفي عقد في بيروت، انها ستوفّر نظام المعلومات المصرفي Bank World بطريقة ASP (Application Service Provider). وقالت ان هذا الحل يؤمن للبنوك خدمات جديدة مع استثمار اولي متدنٍ ويوفر عليها الجهد والمال.

وقال المتحدثون بإسم الشركات الثلاث ان القطاع المصرفي يواجه في هذه الايام تحديات عديدة إن من جهة المحافظة على الزبائن أو من جهة جذب زبائن جدد. واضافوا ان استخدام التقنيات الجديدة يحسّن من خدمات المؤسسات المالية وبالتالي يسمح لها بتحقيق اهدافها.

وأضافوا أن تقنيات شبكة الهاتف النقال والانترنت والموزّع الآلي باتت تسمح للزبون الفردي اجراء اي عملية مصرفية وللشركات تحقيق صفقات مالية من المكتب او خارجه بإستخدام جهاز كمبيوتر او هاتف نقال او PDA (Personal Digital Assistant).

وعن نظام Bank World قال المتحدثون انه سيخفّف من عبء شراء البرامج كونه سيتوفر من خلال اشتراكات شهرية للمستخدمين وسيتيح بالتالي القيام بالعمليات وطلب المعلومات التي قد تأتي كالتالي:

1– تحويل الاموال 2– دفع فواتير طلب تسليف/رهن 3– فتح حسابات جديدة 4– كشف حسابات 5– طلب معلومات عن الصفقات 6– العملات الاجنبية 7– الاعتمادات التجارية 8– الاستثمارات



"سيج"

تعقد اجتماعها السنوي

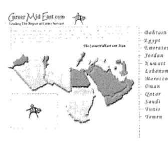


من الاجتماع السنوي لشركة "سيج"

نظّمت شركة سيج SAGE المتخصصة في حلول المشاريع اجتماعها السنوي لجميع شركائها في منطقة الشرق الاوسط في جزيرة حوار في دولة البحرين. وترأس الاجتماع **جوليان بلومفيلد** نائب الرئيس للعمليات الدولية و**شيشر سريفاستافا** مدير العمليات في منطقة الشرق الاوسط. وقام الجميع بإستعراض آخر المستجدات العالمية في مجال البرامج وتطوير المنتجات والستراتيجيات المستقبلية.

وتشمل قائمة شركاء **سيج** في المنطقة، شركة القصيبي لأنظمة المعلومات في كل من المملكة العربية السعودية والبحرين وقطر، وشركة MMI للحلول التقنية في الامارات العربية المتحدة وعمان والكويت، بالاضافة الى "القاهرة لتكنولوجيا المعلومات والهندسة" التي تمثل الشركة في كل من مصر وسورية ولبنان والاردن.

Careermideast تزيد من خدماتها



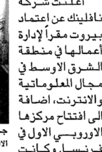
صورة موقع Careermideast.com

تتزايد الخدمات التي يقدّمها موقع careermideast.com لمستخدمي الانترنت وخصوصاً منهم الذي يبحث عن عمل. آخر الخدمات وهي Ask Inji تـوفـر امـكـانـيـة للإستشارات حول كل ما يتعلق بالتقدّم الى عمل.

وتقول انجي ابدون المسؤولة عن قسم تنمية مهارات العمل Career Development في الشركة ان الشريحة المستهدفة بهذه الخدمة هي كل شرائح المجتمع مثل الطلاب والموظفين وتتركّز اهميتها في الاجابة على "كيف نتقدم الى عمل وما هي الاعتبارات المهمة التي يجب معرفتها عن الشركات والأسواق والبلدان وأنواع العمل ..."

وتضيف ابدون لـ "الإقتصاد والأعمال" ان القسم يستطيع خدمة حتى رجال الاعمال الكبار الذين يودون تغيير بلد العمل أو نوعه، وتقول: "لذلك فنحن على درجة عالية من الاحترافية القائمة على مركز معلومات سري جداً وآمن اضافة لشبكة واسعة من العلاقات".

وتقول ان الخدمة مجانية بالكامل وستبقى كذلك لأن الشركة لم ولن تتقاضى من الباحث عن عمل، اتعاباً وإنما فقط من أصحاب العمل.



غيتواي

تطلق SOLO 9500

اطلقت غيتواي التي تعد احدى ابرز شركات تصنيع الكمبيوتر في العالم، أولى أجهزة الكمبيوتر الدفتري التي تتضمن معالج بنتيوم 3 وذاكرة سعة 251 كيلوبايت. وقالت لينيا اياكوفيديس مديرة الاسواق الدولية في غيتواي اوروبا والشرق الاوسط وافريقيا "يتميز الكمبيوتر الدفتري SOLO 9500 بشاشته التي تعد اكبر شاشة على الاطلاق في هذه الفئة من الأجهزة" إذ تبلغ مساحتها 15,7 انش.

ويضم سولو الجديد العديد من المزايا القوية ومنها القرص الصلب الذي تصل سعته الى 32 ميغابايت، كما يتميز بإمكانات واسعة للترقية ما يتيح للمستخدم تبديل الكثير من الاجهزة الملحقة من دون عناء بما في ذلك محركات الفيديو الرقمي DVDROM والاقراص المدمجة CDROM وناسخ الاقراص المدمجة CD-RW والقرص الاضافي او البطاريات.

ويتوفر سولو بخيارين من شاشات TFT الملونة قياس 15 او 15,7 انش، كذلك يتمتع بالعديد من وظائف التحكم التي توجد في الاجهزة المكتبية ومنها المفاتيح الساخنة في لوحة المفاتيح المتعددة الوظائف من أجل الدخول السريع الى البرامج من دون استخدام الماوس.

نافلينك تعتمد بيروت مركزاً لها في الشرق الاوسط


جانب من الحضور ويبدو غاري وليس الى جانب وزير الاقتصاد والتجارة اللبناني باسل فليحان ووزير الاتصالات اللبناني جان لوي قرداحي

أعلنت شركة نافلينك عن اعتماد بيروت مقراً لإدارة أعمالها في منطقة الشرق الاوسط في مجال المعلوماتية والانترنت، اضافة الى افتتاح مركزها الاوروبي الاول في فرنسا. وكانت الشركة قد اعلنت عن ابرامها اتفاق مع Concert AT&T و British Telecom لتحالف ستراتيجي، وجاء ذلك خلال ندوة عقدتها الشركة في فندق فينيسيا بحضور عدد من الوزراء ورجال الاعمال والاختصاصيين.

وقال المسؤول التنفيذي في شركة Concert غاري وليس بحضور لورونت ديليفير وجورج شماس: "ان مركز معلومات نافلينك الجديد يلبي حاجة ملحة تشعر بها الشركات المتعددة الجنسية للحصول على خدمة يعتمد عليها، وما اعلان اليوم إلا تتمة للقدرات التي وضعها هذا الاتفاق من اجل خدمة الزبائن سواء بطريقة مباشرة او بعلاقتها مع AT&T و BT.

يذكر ان نافلينك اللبنانية تأسست العام 1996 وتخدم أسواق جنوب أوروبا ووسط أوروبا والشرق الاوسط وأفريقيا، وتقدم مجموعة من الخدمات تشمل:

استشارات في مجال أعمال الانترنت، الدمج والتطابق مع الشبكة وانظمتها، الخدمات الادارية التي تشمل كل المجالات الالكترونية التطبيقية.

موتورولا

تقدّم جهازاً جديداً





طرحت موتورولا منتجاً جديداً يعتمد تقنية GPRS تحت اسم تايمبورت 280 الذي يعد اول جهاز يعمل بهذه التقنية حسبما قالت الشركة.

وبطرح هذا الهاتف المتطور، سيصبح بالامكان تحويل عملية الدخول الى شبكة الانترنت من خلال الاستعانة بالهواتف النقالة الى واقع يومي ملموس، وذلك من خلال الانتقال الى تقنية G2 الى G3. وبطرح المنتج الجديد سيتمكن المستهلكون من الاعتماد على النظام الجديد والتحول الى تقنية G2.5. إضافة إلى الهاتف المذكور اطلقت موتورولا هاتف تايمبورت 260 وهو أيضاً اول الهواتف النقالة التي تعتمد على مبدأ GPRS والتي تعمل بثلاثة ترددات، وكذلك عرضت هاتفها النقال طراز V.series 66 الذي يمتاز بصغر حجمه.



اريكسون

تعيينات جديدة في الشرق الاوسط

اجرت شركة اريكسون في الفترة الماضية حركة تعيينات، طاولت منطقة الشرق الاوسط حيث أصبح **أريك دومينكو** مديراً إقليمياً لمنطقة الشرق الاوسط، و**ستيفان يوهانسون** رئيساً جديداً لشركة اريكسون في لبنان.



ستيفن يوهانسون رئيس اريكسون لبنان الجديد في احدى المناسبات

وكان **دومينكو** شغل منصب مدير الانظمة الجوالة منذ العام 1995، وهو حائز على ماجستير في الهندسة الالكتروتقنية وماجستير في التسويق الدولي. أما **يوهانسون** فكان شغل نائب رئيس ومدير عام التطبيقات وحلول الانترنت في منطقة اوروبا الغربية، وهو حائز على شهادة في ادارة الاعمال من جامعة ستوكهولم العام 1990.



اريك دومينكو مدير اريكسون الاقليمي الجديد في منطقة الشرق الاوسط

ALPHA 55

موزع حصري لكاميرات تراست الرقمية

أعلنت شركة تراست TRUST العالمية لمنتجات الكمبيوتر عن تعيينها شركة الفا 55 موزعاً حصرياً لتشكيلة منتجاتها من الكاميرات الرقمية في منطقة الشرق الأوسط.

Trust





صور الكاميرات الثلاث

وتمتلك تراست TRUST تشكيلة من الكاميرات الرقمية متعددة الاستعمالات ومنها:

* **SPYcam**: وهي كاميرا خفيفة الوزن وصغيرة الحجم يمكنها التقاط وتخزين نحو 80 من الصور الفعالة. وتمتاز بإمكانية ربطها بجهاز الكمبيوتر واستخدامها على شكل كاميرا للإنترنت وهي مزودة بمنفذ الناقل التسلسلي العام USB لسهولة التوصيل إلى مختلف أجهزة الكمبيوتر.

* **فوتوكام 1300**: تعتبر فوتوكام 1300 كاميرا فعالة بالنسبة لحجمها الصغير حيث تلتقط صوراً بدقة تصل إلى 1,4 ميغابكسل ويمكن ربطها إلى أي نوع من أجهزة الكمبيوتر عبر منفذ متوازي (Serial) وهي مزودة ببطاقة ذاكرة قابلة للتوسع لغاية 32 ميغابايت. وتحتوي على فلاش مدمج لصور أكثر وضوحاً، وميزة التصوير البؤري الدقيق (ماكرو) ويرفق معها برنامج MGI الاحترافي لمعالجة الصور الرقمية.

* **فوتوكام 2300**: تتميز هذه الكاميرا الاحترافية بقدراتها الفائقة على التصوير بدقة تصل إلى 2,3 ميغابكسل، وهي مزودة بشاشة عرض واسعة من الكريستال السائل LCD بحجم 1,8 بوصة، وبطاقة ذاكرة لغاية 32 ميغابايت، مع منفذ توصيل للناقل التسلسلي العام USB، وآخر للمتوازي (Serial) وكذلك ميزة الضبط الآلي للبؤرة Autofocus وميزة المؤقت الآلي للتصوير التلقائي وميزة التصوير البؤري الدقيق (ماكرو).

والجدير بالذكر أن كافة المنتجات تتمتع بضمان سنتين يشمل الاستبدال الفوري للمنتج.

ويشير السيد **حسان شاتيلا**، مدير التسويق والمبيعات لدى Alpha 55 بأن النمو الذي تشهده التقنيات الحديثة يعطي للتصوير الرقمي دفعة قوية يجعلها من أولويات اهتمام شركات تقنية المعلومات وخصوصاً في منطقة الشرق الأوسط. ويؤكد ذلك حرص الزبائن على الاهتمام بالصور الرقمية لما تتمتع به من ميزات السرعة والجودة بالإضافة إلى إمكانية التعديل ومعالجة الصور الملتقطة.

بوابة الاقتصاد الرقمي

أنهى المؤتمر الخليجي الدولي الثاني للأعمال الإلكترونية فعالياته في دبي بعد انعقاد دورته الثانية تحت شعار "ردم الفجوة الرقمية بين الدول النامية والمتقدمة". وكان المؤتمر الذي عقد تحت رعاية الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي وبمبادرة من غرفة تجارة وصناعة دبي، قد حضره نحو 400 شخصية من القطاعين العام والخاص في منطقة الشرق الأوسط إضافة إلى شخصيات من أوروبا والولايات المتحدة الأميركية لمناقشة وسائل وسبل تسريع عملية انتقال العالم العربي إلى مرحلة الاقتصاد الجديد. وأشار **سعادة عبد الرحمن المطيوعي**، مدير عام غرفة تجارة وصناعة دبي في محور تعليقه على المؤتمر بقوله: "إن المشاريع العديدة التي نشهدها في قطاع الأعمال الإلكترونية، والجهود التي تبذلها الحكومات في مواكبة التطورات العالمية الحاصلة والخوف من عدم القدرة على مماشاة التقدّم السريع الذي يعرفه العالم في هذا المضمار، إضافة إلى سعينا الدائم لتأكيد إلتزامنا مجتمعاتنا، هو ما دفعنا لتنظيم الدورة الثانية من هذا المؤتمر الذي نأمل أن يساهم في ردم الفجوة الرقمية لضمان مكانة بارزة بين الدول المتقدمة".

هذا وقد خرج المؤتمر بتوصيات عديدة، أهمها الدعوة إلى تشكيل مجلس ستراتيجي من ممثلي القطاعين العام والخاص لدراسة قضايا النمو الأساسية للاقتصاد الرقمي. وأشار المطيوعي في البيان الختامي للمؤتمر أن مشروع إطلاق السوق الإلكترونية الخليجية المشتركة بات وشيكاً، وأن دبي ستكون مقراً له.

مايكروسوفت اوفيس إكس بي قريباً في الأسواق

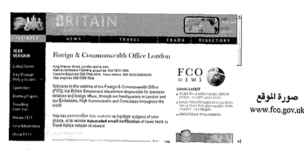


مازن شحادة مدير تسويق منتجات مايكروسوفت خلال الإعلان عن اوفيس اكس بي.

أعلنت مايكروسوفت الخليج والبحر المتوسط، عن موعد الاطلاق الرسمي لمجموعة برامج اوفيس الجديدة والتي تحمل اسم أوفيس اكس بي "Microsoft Office XP" وجاء الاختصار XP مشتقاً من كلمة الخبرة وسيطرح في الأسواق العالمية في اليوم نفسه الذي سيطرح فيه في أسواق الشرق الأوسط من دبي وبنسختيه العربية والإنكليزية في آن واحد. ويتميز اوفيس اكس بي بالعديد من الإضافات والوظائف الذكية لتسهيل العمليات المكتبية اليومية.

والجديد بالذكر أن مايكروسوفت لجأت من خلال اوفيس اكس بي إلى طريقة جديدة لحماية منتجاتها من القرصنة، حيث يتعين على مستخدم البرنامج خلال عملية تركيب المنتج على جهازه أن يتصل عبر الإنترنت أو هاتفياً بمكاتب مايكروسوفت ليتم اعتماد وتفعيل المنتج الذي يحتفظ بمعلومات فنية عن الجهاز الذي تمّ تركيب المنتج عليه. وفي حال رغبته في تغيير الجهاز لا بدّ من الإتصال ثانية بمايكروسوفت لتفعيل البرنامج من جديد، ما يحدّ من القرصنة التجارية لمنتجات الكمبيوتر.

موقع وزارة الخارجية البريطانية يفوز بجائزة

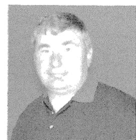


صورة الموقع
www.fco.gov.uk

فاز موقع وزارة الخارجية البريطانية www.fco.gov.uk بجائزة افضل موقع حكومي على الانترنت في بريطانيا وذلك للسنة الثانية على التوالي. وقدّمت الجائزة في احتفال نظمه منتدى الانترنت الحكومي في الكلية الملكية للجراحين في لندن.

وعبّر وزير الخارجية البريطاني **روبن كوك** عن سروره للتقدير الذي لقيه موقع وزارته في حفل منتدى الانترنت الحكومي وقال: "إن أكثر من مئة سفارة بريطانية في العالم تقدّم خدماتها ومعلوماتها عبر مواقع خاصة بها على الانترنت".

كومباك تفوز بجائزة الامتياز



مايك سميث مدير خدمات العملاء

فازت كومباك مؤخراً بجائزة خدمات ويب ستار Webstar Service في قمة سان دييغو السنوية والتي يرعاها اتحاد مهندسي البرمجيات (SSPA)، وفي تصريحه حول الجائزة أشار **مايك سميث** مدير خدمات العملاء في كومباك الشرق الأوسط: "لا شكّ أن هذا الإنجاز يرسّخ مكانة كومباك كشركة رائدة في مجال تقديم خدمات الدعم الفني عبر الإنترنت".

مجموعة بنك الإمارات

تنضمّ إلى سوق "تجاري.كوم" الإلكترونية



من اليمين: عبد الله قاسم، المدير الرئيسي - إدارة تقنيات المعلومات في مجموعة بنك الإمارات، جمال بن غليطة، مدير أول - إدارة الموارد البشرية في مجموعة بنك الإمارات، الشيخة لبنى القاسمي، مدير عام "تجاري.كوم"، ورامي الجاغوب، من "تجاري.كوم"

أعلنت مجموعة بنك الإمارات انضمامها إلى سوق "تجاري.كوم" الإلكترونية، بهدف عرض منتجاتها للأسواق في منطقة الشرق الاوسط والعالم عبر شبكة الإنترنت.

وتهدف شراكة مجموعة بنك الإمارات مع "تجاري.كوم" إلى تقليل تكاليف العمليات الشرائية المتخصصة بتدعيم المعلومات التحتية، وما تتضمّنه من شراء أجهزة تقنيات المعلومات، الأدوات المكتبية وغيرها من الخدمات التي تقوم المجموعة باقتنائها بشكل دوري، بالإضافة إلى الحصول على منفذ إلكتروني من خلال "تجاري.كوم" يتيح لها الانفتاح على الأسواق المحلية والعالمية وترويج خدماتها لمختلف العملاء والمستخدمين.

وستعمل سوق "تجاري.كوم" الإلكترونية على فتح المجال أمام المزادات والعروض التي تجري إلكترونياً عبر شبكة الإنترنت، ضمن جو من الأمن والحماية للمعلومات التي تحتويها هذه العروض والمزادات، ما سيزيد من أعداد المتقدمين لهذه العروض والمزادات، ويضاعف فرص مجموعة بنك الإمارات في الحصول على عروض أفضل من أي وقت مضى.


وزير النقل مكرم عبيد يفتتح المعرض يرافقه د. حسان النوري وزير التنمية الادارية ونوار سكر

سورية: المعرض الأول للسيارات

فتح أبواب الاستيراد يبشر بطفرة مبيعات



عبيد وسكر ومعهما صائب نحاس في جناح شركتَي فولفو وبيجو

شهدت دمشق بين 2 و6 نيسان/ابريل الماضي إقامة أول معرض من نوعه للسيارات وهو المعرض السوري الدولي للسيارات وقطع الغيار ومستلزماتها "سيراوتو" 2001 بمشاركة 175 شركة عربية وعالمية من بينها 47 شركة سورية وكيلة لشركة عالمية و25 شركة يابانية و14 شركة أميركية و13 شركة ألمانية و10 شركات كورية جنوبية و6 شركات ايرانية، كما شاركت في المعرض شركات عربية من مصر، الأردن، الجزائر، الامارات ولبنان من خلال الشركة اللبنانية الألمانية لتصنيع كروسري السيارات.

وتنافست الشركات العارضة في "سيراوتو" على تسويق أحدث موديلات السيارات وإبرام عقود لبيع السيارات وقطع غيارها ومستلزماتها بالإستفادة من قرارات الحكومة السورية التي فتحت أبواب استيراد هذه السيارات واستبدال القديم منها، ويقدّر أن عدد السيارات في سورية حالياً بحدود 600 ألف سيارة وأن معدل الزيادة المتوقع خلال السنوات التالية ستبلغ على الأقل 100 ألف سيارة جديدة. وخصص في المعرض جناحان الأول عرضت فيه سيارات قديمة تعود أعمار بعضها إلى العام 1949 و1950 كما عرض الجناح الثاني سيارات السباقات (الرالي) وجميعها تعود ملكيتها لأبطال لبنانيين.

وقال **نوار سكر** مدير عام الشركة المتضامنة للمعارض منظّمة "سيراوتو" وبالتعاون مع شركة آرت لاين المصرية أن قرار الحكومة السورية بتسهيل السماح باستيراد السيارات واستبدال السيارات القديمة أعطى دفعة لمبيعات السيارات في السوق السورية وإن بقيت الرسوم الجمركية عالية وعلى ما كانت عليه سابقاً. وقد تسبب قرار السماح بتراجع أسعار السيارات بنسبة راوحت بين 10 – 20 في المئة وهو انخفاض جيد في المرحلة الأولى غير أن أسعار السيارات لا تزال مرتفعة في سورية مقارنة بما هي عليه في الدول المجاورة، وتوقع **سكر** أن يجري تخفيض الرسوم والضرائب على استيراد السيارات في سورية في القريب العاجل، وقال أن المنافسة تشتد بين شركات السيارات في سورية وهو أمر ينعكس ايجاباً على مصلحة المستهلك. فهذه الشركات تتنافس حالياً في مجال البيع بحوافز عديدة بالأقساط وبإطالة فترة الصيانة، وأكّد أن مثل هذا المعرض سيكون من المعارض الدائمة في سورية. ■

ياراعشي

بدجت تستلم سيارات كاديلاك دوفيل



مصطفى البري من ليبرتي (إلى اليسار) وفادي غصن (إلى اليمين) يسلمون إحدى سيارات دوفيل الجديدة إلى بانكان بيت

استلمت شركة بدجت لتأجير السيارات في الإمارات ست سيارات فاخرة من طراز كاديلاك دوفيل من شركة ليبرتي للسيارات لتعزيز خدمات "الليموزين مع السائق" على أن تستلم المزيد من هذه السيارات لاحقاً.

وقال المدير العام لشركة بدجت في الإمارات **بانكان بيت**: "سيارات كاديلاك معروفة بالراحة والفخامة، ونحن مسرورون لتوفير خدمة نوعية لعملائنا".

وقال مدير كاديلاك في الشرق الأوسط **فادي غصن**: "نحن واثقون من أن سيارات دوفيل ستمنح زبائن بدجت تجربة ركوب ممتعة".

فورد تطلق برنامج المحافظة على البيئة

أطلقت شركة فورد الشرق الأوسط وشمال أفريقيا برنامج شركة فورد للسيارات لمنح المحافظة على البيئة لعام 2001، في دولة الإمارات العربية المتحدة. وانطلاقاً من الإقبال المشجع الذي شهده برنامج العام الماضي في دول الخليج، ستغطي المنح هذا العام دولاً أكثر في منطقة الشرق الأوسط، وذلك بدعم مستمر من مؤسسة الصندوق العالمي للطبيعة Worldwide Fund For Nature.

وتعدّ هذه المبادرة، وهي إحدى أكبر المبادرات من نوعها في العالم، جزءاً من برنامج عالمي لحماية البيئة أنشأته شركة فورد للسيارات. وتقدّم المنح الدعم المادي للمشاريع قيد التنفيذ والقائمة في أربعة مجالات هي البيئة الطبيعية والتعليم البيئي وهندسة المحافظة على البيئة وحماية التراث التاريخي في دول مجلس التعاون الخليجي للعام الثاني على التوالي، وتوسع نطاق البرنامج لأول مرة هذا العام ليشمل كل من لبنان، الاردن وسورية.

ورصدت شركة فورد للسيارات هذا العام، منحاً مالية قدرها 90 ألف دولار أميركي للأفراد والمجموعات التي لا تتوخى الربح.

شفروليه سيلفيرادو يفوز بجائزة دولية

فاز بيك – أب شفروليه سيلفيرادو، الجديد كلياً بجائزة "شاحنة العام" المرموقة من مجلة "موتور ترند" للعام 2001، علماً أن مبيعات سيلفيرادو في الشرق الأوسط ارتفعت بنسبة 76 في المئة العام الماضي.

وقال مدير شاحنات جنرال موتورز في الشرق الأوسط **بوب كايبل**: "يبرهن طراز سيلفيرادو الجديد أنه رائج جداً في هذه المنطقة، والجائزة تؤكد ثقتنا أنه الأفضل بفئته في السوق".

الجائزة الأخيرة هي السادسة من نوعها التي تفوز بها شفروليه خلال سبع سنوات. وقالت المجلة: "فاز طراز شفروليه سيلفيرادو، القوي التحمّل، بسبب ما يجمعه من مزايا القوة، واتساع مقصورة الركاب، وسعة الحمولة ووفرة التجهيزات التي يقدمها".

... و تطلق لومينا كوبيه



تستعدّ شفروليه لتعزيز عائلة سيارات لومينا، الأكثر مبيعاً في فئة الحجم المتوسط، حيث ستطلق في وقت لاحق من هذه السنة طراز لومينا كوبيه، وهو سيارة ببابين متعددة المزايا ومزوّدة بمحرّك "في 8" عالي الأداء.

مدير شفروليه في الشرق الأوسط، **جيري غرونيويغن**، قال: "عائلة لومينا التي تتألّف حالياً من طرازات إل إس/إل تي زد، واغن وإس إس، أحدثت ضجة كبيرة في المنطقة منذ وصولها إلى الأسواق في العام 1999".

وتجاوزت مبيعات لومينا 8600 سيارة في العام 2000، بزيادة نسبتها 51 في المئة عن العام السابق، ما جعل لومينا السيارة ذات الحجم المتوسط الأسرع مبيعاً في تاريخ جنرال موتورز في الشرق الأوسط.

وستتمتّع لومينا كوبيه بالقوة "الهجومية" التي يتمتع بها طراز إس إس عبر محرّك الجيل الثالث "في 8" الذي يولد 325 حصاناً، وهو مشتقّ من محرّك كورفيت، وسيكون مقروناً بعلبة تروس من أربع سرعات.



ماتيو تايلور الى اليسار مع الفريق الإداري

كارل هينز سرفوس مدير عام لاند روفر

لاند روفر: مقر جديد في دبي

أعلنت لاند روفر عن افتتاح مقرها الإقليمي الجديد لمنطقة الشرق الأوسط وأفريقيا في دولة الإمارات العربية المتحدة.

وبافتتاح هذا المقرّ الإقليمي الجديد والذي يضمّ مجموعة بريمير أتوموتيف التابعة لـ فورد (PAG)، أصبح فريق المبيعات والتسويق الإقليمي التابع لها في المبنى نفسه الذي يضمّ كل من جاغوار وفولفو التابعتين للمجموعة الأميركية بريمير.

وسيرأس **بيل بيج**، المدير الإقليمي لـ لاند روفر في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا، عمليات هذا المقرّ الذي تمّ افتتاحه بحضور عضو مجلس إدارة لاندروفر ومدير التسويق والمبيعات وخدمة ما بعد البيع في منشأة سوليهل في بريطانيا المسؤولة عن إنتاج طرازات فريلاندر وديسكفري II ورينج روفر وديفندر.

من جهة أخرى، أعلنت لاند روفر عن قيامها بطرح طراز ديسكفري II أدفنتشورير الجديد في منطقة الشرق الأوسط.

وتجمع ديسكفري II أدفنتشورير ما بين أعلى مقاييس القدرة والفعالية على الطرق غير الممهّدة مع مزايا خاصة من الفخامة والتجهيزات المتميزة.

وجهّز هذا الطراز الجديد بمحرّك سعة 4,0 ليترات ونظام ETC للتحكم بقوة شدّ السيارة لقدرة ثبات هائلة، بالإضافة إلى دفع رباعي دائم على العجلات الأربع ونظام ABS ووسادتين هوائيتين.



...و تعرض سياراتها الفاخرة



أضفت شركة الطاير للسيارات الموزع المعتمد لسيارات لاند روفر في الإمارات لمسة جمالية بعرضها لسيارة رينج روفر الفاخرة خلال معرض الشرق الأوسط الدولي للقوارب ومعرض كبار الشخصيات للقوارب اللذين أقيما مؤخراً في دبي.

وقال **بيل بيج**، المدير الإقليمي لـ "لاند روفر" في الشرق الأوسط وأفريقيا: "تمّ تخصيص أسطول يضم أحدث طرازات رينج روفر لعام 2001 لنقل زوار المعرضين من كبار الشخصيات. ومن الطرازات التي كانت ضمن أسطول سيارات رينج روفر طراز أوتوبايوغرافي الحصري وطراز إتش. إس. أي 4,6 بالإضافة إلى طراز إس. إي 4,0 وجميعها مجهّزة بمقطورة سحب وقارب. وهذا أقل ما يمكن توقعه من سيارة جمعت ما بين أرفع مستويات الرفاهية من جهة والقوة التي لا تضاهى من جهة أخرى. وقد أوصلت مشاركتنا في المعرض رسالة تقول بأنه عندما يتعلق الأمر بالفخامة وقوة السحب فلا خيار من دون سيارة رينج روفر".

السعودية: مشروع كبير لرياضة السيارات

حصلت مجموعة عبداللطيف جميل على موافقة ودعم القسم الرياضي لـ تويوتا موتورز كومباني، لمشروعها المتعلق برياضة السيارات في المملكة. جاء ذلك خلال حفل تكريم سائق فريق تويوتا السعودي **عبد الله باخشب** الذي أقيم في العاصمة اليابانية طوكيو مؤخراً، تقديراً لإنجازاته التي حققها بإسم السعودية في البطولات العالمية للراليات.

وجاء إعلان الموافقة بعد أن قدّم **باخشب** نيابة عن مجموعة عبد اللطيف الجميل عرضاً متكاملاً عن فكرة المشروع الذي تزمع الشركة إقامته لدعم رياضة السيارات في المملكة بعد أن لوحظ اهتمام متزايد من الصحافة والوسائل الإعلامية المحلية والإقليمية، بالإضافة إلى الجيل الجديد من الشباب بهذه الرياضة، شارحاً الأهداف المرجوة والمتوقعة من هذا المشروع الذي حاز على إعجاب كبار المدراء التنفيذيين في شركة تويوتا موتورز. يذكر أن إنجازات البطل السعودي **باخشب** لعبت دوراً كبيراً في دعم هذا المشروع والموافقة عليه.







مرسيدس C - Class

Class - A مرسيدس

مرسيدس A - Class 2001
ومرسيدس C - Class الرياضية

تطلّ على الأسواق اوائل حزيران/يونيو المقبل سيارة مرسيدس بنز A - Class بحلّة جديدة وتصميم خارجي وداخلي مطوّر مع عدد من التحسينات التقنية المبتكرة.

وتشمل فئة A - Class للعام 2001 طرازاً بقاعدة عجلات أطول بمقدار 170 ملم ورحابة داخلية تشبه سيارات الصالون الفارهة، ومرونة فائقة في التخزين مع مساحة خلفية أكبر. ويعدّ هذا الطراز ذو قاعدة العجلات الطويلة معياراً حقيقياً في فئة السيارات المدمجة، لما يوفّره من مستوى متفرد من الرحابة يبلغ 1930 لتراً، أي بنسبة 11 في المئة أكثر من سيارات الفئة A - Class الأصلية المدمجة.

وفي ما يتعلّق بالمساحة الداخلية فإن A - Class بطرازها المعدل تقتحم آفاقاً جديدة. فقاعدة العجلات الطويلة تؤمن للركاب في الخلف مستوى فريداً من الراحة. كما يعدّ برنامج الثبات الإلكتروني المطوّر ميزة جديدة في سيارة A - Class للعام 2001.

كما إكتملت عائلة الفئة سي من مرسيدس في السوق السعودية وأسواق المنطقة بعد طرح الرياضية الجديدة "سبورتس كوبيه" لتنضمّ إلى سيارتي الصالون و"ايستايت" من الفئة نفسها.

شخصية السيارة الجديدة مميزة، تعبّر عن روح رياضية وديناميكية فائقة، إضافةً إلى تأمينها لمتطلبات القيادة العملية.

يمكن إختيار حجم المحرّك ما بين تشكيلة متطوّرة من المحركات ذات الأربع اسطوانات، فهناك C 230 Kompressor، سعة 2،3 لترات، بعزم دوران عال وقوة 197 حصاناً، تسمح للسيارة الوصول إلى تسارع من صفر إلى 100 كلم/ساعة خلال 8 ثوان فقط، وأن تصل سرعتها القصوى إلى 240 كلم/ساعة. كما يتوفّر المحرّك المشحون ميكانيكياً بسعة 2 لتر وقوة 163 حصاناً، والمحرّك سعة 1،8 لترات وقوة 129 حصاناً.

أما بالنسبة للتصميم الداخلي فيتميّز بالروح الرياضية وسهولة الإستخدام، إضافةً إلى رحابة المقصورة وفخامتها.

وتتوفر في سيارة الفئة سي سبورتس كوبيه ميزة إختيارية جديدة، وهي علبة التروس الآلية اليدوية السداسية السرعات Sequentronic التي تسمح بتغيير السرعات عن طريق الومضات الكهربائية من دون الحاجة للتوصيلات الميكانيكية ودواسات التعشيق.

أسعار سبورتس كوبيه تبدأ من 95 ألف ريال سعودي.

ساماكو تطرح
باسات الجديدة

طرحت مؤخراً شركة ساماكو، الوكيل المعتمد لسيارات فولسفاغن، أودي وبورشه في المملكة العربية السعودية، الجيل الخامس الجديد من سيارة باسات، العائلية المتوسطة.

خضعت باسات الجديدة لتعديلات جمالية في المقدّمة والخلف، شملت الواجهة الامامية، شكل المصابيح والصدام وغطاء المحرك، اضافة الى تعديلات على صندوق الامتعة الذي اصبح من دون مقبض، ومكان جديد للوحة وشكل جديد للمصابيح الخلفية.

وتتوفر باسات في المملكة بمحركين مختلفين، الاول من اربع اسطوانات، بسعة لترين وقوة 125 حصاناً عند 5800 د.د. (المحرك القديم سعته 1،8 لتر) وتسارع من صفر الى 100 كم/ساعة في غضون 12،2 ثانية. اما المحرك الثاني الأكثر قوة، فهو من ست اسطوانات، بشكل V، سعة 2،8 لتر، وقوة تصل الى 183 حصاناً عند 6000 د.د. وتتسارع السيارة من الانطلاق الى 100 كم/ ساعة في غضون 7،7 ثوان، وتصل سرعتها القصوى الى 238 كم/ساعة.

وتتميز باسات الجديدة بتماسكها وسرعة تجاوبها والمناورة بشكل انسيابي، بفضل نظام التعليق المتطور، ونظام التحكم للتماسك، إضافة الى نظام الكبح العالي الفعالية بفضل استخدام اسطوانات كبيرة الحجم مهواة ونظام منع الانغلاق القياسي ABS.



بالنسبة للسعة الداخلية فقد اصبحت اكثر رحابة، وزودت السيارة بوسائد امامية قياسية، وجانبية اضافية.

يُذكر ان مبيعات شركة ساماكو ارتفعت في العامين الماضيين بمعدل 300 في المئة بفضل التشكيلة المميّزة والمنوعة لطرازات فولسفاغن واودي وبورش، التي طرحت في الاسواق السعودية، والتي اثبتت تمتّعها بدرجة عالية من التقنية المتطورة والاسعار التنافسية، إضافة الى الإجراءات التي واكبتها من قبل ادارة الشركة الممثلة بمديرها العام السيد **هشام خرطبيل**، والتي ترجمت بتغييرات كبيرة في جهاز المبيعات والجهاز الفني، و توسّع شبكة الانتشار عبر صالات عرض جديدة وموزعين معتمدين في مختلف مناطق المملكة.





جنرال موتورز: تكريم مميز لوكلاء الشرق الأوسط

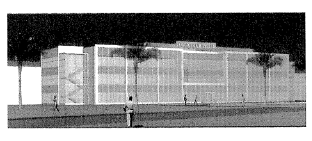
تسلّم مدير عام شركة جنرال موتورز في الشرق الأوسط **بول جونسون** جائزة "رعاية الزبائن" المقدمة من مجلة "أوتوموبيل" في الشرق الأوسط والبرنامج التلفزيوني الذي يحمل الاسم نفسه. وقال أن الشركة ووكلاءها استثمروا مئات الملايين من الدولارات في منشآت جديدة مؤاتية وبرامج رئيسية مبتكرة ترتكز إلى مبادرة امتيازات جنرال موتورز.

وأخذت الجائزة في الاعتبار مبادرات الشركة للعام 2001 وإحداها برنامج العلاقات مع الزبائن الذي أطلق حديثاً.

من جهة أخرى، حظي وكلاء جنرال موتورز في الشرق الأوسط بتكريم ملفت من قبل رئيس مجلس إدارة الشركة **جاك سميث**، الذي اعتبرهم "مثالاً يجب أن يحتذي به وكلاء جنرال موتورز في الولايات المتحدة الأميركية نفسها".

وجاء التكريم في حفل خاص أُقيم في نيويورك حيّا خلاله رئيس مجلس الإدارة الجهود التي بذلها وكلاء الشرق الأوسط لتعزيز المبيعات بنسبة 49 في المئة العام الماضي. وقدّم **سميث** جائزة "الرئيس" إلى ثمانية وكلاء استطاعوا تحقيق أو تجاوز هدف المبيعات المحدّد لهم.

حضر الأمسية التكريمية كل من: الشيخ **حمد الجميح** والشيخ **إبراهيم الجميح** من شركة الجميح للسيارات و**عبد المحسن العيسى** و**ناصر القحطاني** من شركة العيسى للسيارات في السعودية، **جاسم الجيدة** من شركة الجيدة للسيارات في قطر، الشيخ **خالد القاسمي** من ليبرتي للسيارات و**أحمد اليوسف** و**كيرسي بولاد** من اليوسف موتورز في الإمارات، **طلال المناعي** من شركة المناعي للسيارات في البحرين، **جورج أبو خضر** من المركبات الرائدة في الأردن. وقد حالت ظروف الوكيل الثامن **سمير حمصي**، من امبكس لبنان، دون حضوره الحفل.



جبل علي: المقر الإقليمي لـ ديملر كرايسلر

افتتح الشيخ **محمد بن راشد آل مكتوم** ولي عهد دبي المقر الإقليمي لشركة ديملر كرايسلر الممتد على مساحة 26,6 ألف متر مربع، إضافة إلى المركز اللوجيستي الإقليمي الكائنين في المنطقة الحرة في جبل علي. وجال الشيخ **محمد** على أنحاء المركز يرافقه مسؤولو المنطقة و**ايريش يونشر** رئيس ديملر كرايسلر العالمية و**جونتر ايجل** كبير نواب الرئيس للخدمة وقطع الغيار العالمية لمرسيدس بنز. والمنشأة الجديدة التي بنيت خلال تسعة أشهر بتكلفة 17 مليون دولار أميركي تُعد الأولى من أربعة مشروعات إقليمية مشتركة مشابهة فقط لمرسيدس بنز وكرايسلر وتنتشر في كافة أنحاء العالم، ستديرها شركة كاتربيلر للخدمات اللوجيستية العالمية في دبي. وتضم المنشأة 3600 متر مربع من المكاتب لقسمي التسويق والمبيعات وخدمات ما بعد البيع والدعم الفني لمرسيدس بنز وسمارت وفرايتلاينر وايفوبوس وكرايسلر ودودج وجيب بالإضافة إلى مركز تدريب متكامل للمبيعات والدعم الفني والإدارة.

ويغطي مركز قطع الغيار الجديد أسواق دول مجلس التعاون الخليجي حالياً واليمن وباكستان في مرحلة لاحقة، كما أنه يخفض من التكاليف وكثافة القوة العاملة.

وقال **يونشر**: "يمثّل هذا المشروع التزاماً قوياً من قبل ديملر كرايسلر لعملائنا في الشرق الأوسط ولموزعي منتجاتنا وللمنطقة بشكل عام".

وقال **ايجل**: "إننا بهذا المشروع نهدف إلى تسريع أوقات التسليم وزيادة نطاق قطع الغيار الأصلية لموزعينا الإقليميين".



الشيخ محمد بن راشد يقصّ الشريط

دبي: الملتقى الثالث لموردي الطيران المدني

افتتح الشيخ **أحمد بن سعيد آل مكتوم** رئيس دائرة الطيران المدني في دبي الملتقى السنوي الثالث لموردي الدائرة الذي انعقد في مبنى غرفة دبي واستمر ليوم واحد تحت شعار "الجودة، التكنولوجيا والشراكة الستراتيجية". شارك في تنظيم الملتقى، دائرة الطيران المدني وسوق دبي الحرة وقسم الإدارة الستراتيجية والتمييز الإداري في دائرة الطيران المدني.

وقال الشيخ **أحمد** أن الموردين لهم الدور الأبرز في دعم مستوياتنا العالمية" مشدداً على "أهمية بناء علاقات قوية معهم". وأعلن عن جائزة دائرة الطيران المدني التي وزّعت سابقاً على 50 شركة، مشيراً إلى أنها أصبحت جزءاً من فعاليات الملتقى السنوي.

مدير الإدارة الستراتيجية **جمال الحاي** قدّم اللواء **ضاحي خلفان تميم** قائد عام الشرطة الذي تحدث عن "الأمن في دبي"، كما تحدث نيابة عن الموردين **ريتشارد جيفري** (5GS) **وبول بتلر** (FMC) **ومارك** في مدير عام لأفريقيا والشرق، **وجان باك** (تجاري دوت كوم).

تعاون بين "موبينيل" و"مصر للطيران"

استمراراً لسياستها في التعاون في مجال التسويق المشترك مع كبرى المؤسسات الرائدة في مصر، أعلنت الشركة المصرية لخدمات التليفون المحمول "موبينيل" عن توقيع اتفاقية مع مؤسسة مصر للطيران للتعاون بينهما بهدف تقديم افضل الخدمات للجمهور المصري. وقّع العقد ممثل لمؤسسة مصر للطيران المهندس **محمد فهيم ريان** رئيس مجلس الإدارة كما وقّعه ممثل لشركة موبينيل المهندس **عثمان سلطان** العضو المنتدب للشركة.

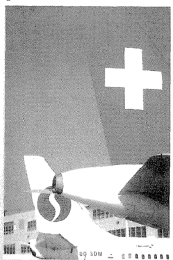
وتشتمل الاتفاقية الموقّعة بين موبينيل ومصر للطيران على اوجه مختلفة للتعاون بين الشركتين تستهدف توفير جميع المعلومات التي يحتاجها مشتركو موبينيل سواء عن مواعيد مغادرة ووصول رحلات مصر للطيران، أو المعلومات الخاصة بتذاكر السفر وأسعار التذاكر وحجوزاتها وتأكيد الحجز وذلك من خلال الخدمات الصوتية لموبينيل IVR، وخدمة المعلومات من خلال الرسائل القصيرة IS-SMS، وخدمة الإنترنت المحمول WAP.

وقال **عثمان سلطان**: "لقد قلت من قبل أننا في موبينيل نأخذ المبادرة ونشرف على استفادة مشتركينا من الاتجاه الجديد بألا يصبح المحمول مجرد وسيلة لنقل الصوت بل مفتاحاً لعالم جديد من خدمات المعلومات مثل المعاملات المالية والمصرفية، والمطاعم ودور السينما والمسارح... والطيران... وغيرها من الخدمات التي تسهم في تغيير أسلوب حياة مشتركينا".

وصرّح المهندس **محمد فهيم ريان** رئيس مجلس إدارة مصر للطيران بأنه: "تمّ نقل نحو خمسة ملايين راكب في العام 2000 حيث تعد مصر للطيران من اكبر مؤسسات الطيران في الشرق الأوسط وأفريقيا، تخدم 89 نقطة دولية وداخلية بأحدث الأساطيل وآخر ما توصلت إليه تكنولوجيا الطيران".

"سويس اير" و"سابينا" رحلتان جديدتان من الخليج

أعلنت شركتا "سويس اير" و"سابينا" عن تسيير رحلة جديدة من جدّه وأخرى من أبو ظبي، في إطار تعزيز الجدول الصيفي لرحلاتهما الخليجية. ويوفّر الجدول الجديد الذي سرى مفعوله اعتباراً من 25 آذار/ مارس الماضي، لركاب الشركتين المزيد من الخيارات والرحلات المباشرة الإضافية إلى أوروبا.



وقال **ريتشارد كاسل** مدير التسويق في "سويس اير" و"سابينا" في منطقتيّ الشرق الأوسط وشمال أفريقيا: "لقد شهدت الشركتان تنامياً مطرداً في أعداد الركاب المنطلقين من المنطقة خلال العام الماضي، ما شجّعنا على تسيير رحلتين جديدتين، ليرتفع بذلك عدد رحلاتنا الأسبوعية من الشرق الأوسط إلى 35 رحلة".

وترفع الرحلة الجديدة من أبو ظبي إلى زيوريخ عدد الرحلات الأسبوعية المباشرة من عاصمة الإمارات إلى خمس، بالإضافة إلى ذلك ترفع الرحلة الجديدة من جدّه إلى زيوريخ، عدد الرحلات الأسبوعية المنطلقة من جدّه إلى ثلاث.

كما ستشهد مدن أخرى في الشرق الأوسط ارتفاع أعداد رحلات "سويس اير" و"سابينا" هذا الصيف. فمن بيروت وخلال ذروة موسم الصيف، يوفر جدول الرحلات الصيفي للشركة رحلتين أسبوعيتين إضافيتين إلى أوروبا بين شهري تموز/ يوليو وأيلول/ سبتمبر، ما يمنح الركاب فرصة الاختيار من بين 12 رحلة يومية إلى زيوريخ وخمس رحلات في الأسبوع إلى بروكسل.

وعلى الرغم من أن عدد الرحلات المنطلقة من مسقط والقاهرة ستبقى من دون تغيير، إلا أن التعديلات التي ستطرأ على الجدول الصيفي، ستوفر توقيتاً أكثر راحة ورحلات مباشرة.

وتقوم شبكة "سويس اير" و"سابينا" في الشرق الأوسط، بتسيير رحلات إلى زيوريخ وبروكسل من القاهرة وبيروت والرياض وجدّه ومسقط ودبي وأبو ظبي. وتتحالف "سويس اير" و"سابينا" مع 23 شركة طيران عالمية، لتوفر رحلات إلى أكثر من 450 مقصداً حول العالم.

مجموعة كارتييه بريفيه
عنوان التميز

مجموعة كارتييه بريفيه (Privée Cartier) في باريس هي مجموعة حصرية ذات جذور عميقة في تاريخ العلامات التجارية المميزة. ويكمن سر نجاحها في تصاميم كارتييه الكلاسيكية الخالدة مثل ساعات تونو (Tonneau) وتانك (TANK) وتورتو (Tortue). وكل طراز من هذه الساعات يشكل شاهداً على الجمال والندرة والفرادة في عالم الساعات.

وعبر تاريخها كانت "كارتييه بريفيه باريس" الموضوع المحوري لأبحاث الجمال ولبراعة صناعة الساعات. وأصبح الشكل والحركة معاً التعبير عن التحالف الخلاق الذي يطبع أوقات كارتييه المميّزة.

☐ ساعة Tank a vis

هي الساعة الذهبية الصفراء ومن مواصفاتها: زنبرك ذو 8 زوايا مصنوع من الزفير، يعاد لفها يدوياً، قطرها 20,50 مم، عمقها: 2,10 مم، عدد المجوهرات 18، رباط اليد مصنوع من جلد التمساح باللون النبيذي، العقارب على شكل السيف ومصنوعة من الزفير، الأرقام رومانية والذهب من عيار 18 قيراطاً، والموديل مستوحى من ساعة Tank Etanche التي كانت أول ساعة غير مستديرة تصنع في العام 1931 مضادة للمياه.

5 تصاميم جديدة

وفي العام 2001 قدّمت كارتييه خمسة تصاميم في موديلات جديدة هي:

ساعة Tank a vis الصفراء الذهبية

ساعة Tank a vis البلاتينية

ساعة Tortue البلاتينية

وهذه ثلاثة تصاميم جديدة مع ثلاث حركات جديدة كلياً: حركة MC437 مع حرف "C" كدلالة على كارتييه.

وهناك ساعة Tortue من الذهب الأبيض وساعة Pasha المصنوعة من الذهب الأبيض وهما تصميمان ذات حركات هي آية في الجمال.

☐ Tank a vis

هي بلاتينية ومن مواصفاتها: زنبرك ذو 8 زوايا مصنوع من الزفير، يعاد لفها يدوياً، قطرها: 20,50 مم، عمقها: 2,10 مم، عدد المجوهرات 18، الرباط مصنوع من جلد التمساح باللون النبيذي، العقارب على شكل سيف مصنوعة من الزفير، الأرقام رومانية، الذهب من عيار 18 قيراطاً ومضادة للمياه حتى عمق 30 متراً.

☐ Pasha

وهي ساعة ذات زنبرك دائري ناتىء بالزفير ويعاد لفها يدوياً وعدد مجوهراتها 32، رباط اليد مصنوع من جلد التمساح باللون النبيذي. أرقامها رومانية ومضادة للمياه حتى عمق 30 متراً.

أخبار

النخبة للإعلان فرع في أبو ظبي

ELITE NETWORK ADVERTISING

استطاعت شركة النخبة للإعلان بعد مرور أقل من عامين على إنشائها من احتلال مرتبة متقدمة بين نظرائها في مجال الإعلان. ودفعها نجاحها وحرصها على تأمين وتنفيذ كافة متطلبات عملائها محلياً وإقليمياً، إلى ضرورة إنشاء شبكة النخبة لتعزيز تواجدها في كل من الكويت، قطر، عمان، المملكة العربية السعودية، لبنان والأردن.

وبعد أن رسّخت جذورها في دبي، ونظراً لتوسّع أعمالها وزيادة عدد عملائها تنطلق النخبة إلى إمارة أبو ظبي لتفتتح فرعاً لها مبحرة بثلاثة أشرعة: شراع الخبرة والابتكار، شراع الخدمات المتكاملة وشراع الطموح إلى الارتقاء لأعلى درجات التميّز. سيوفر المكتب الجديد، إضافةً إلى الخدمات المعتادة خدمات جديدة مثل: إدارة الفعاليات (Event Management)، و(Account Planning) و(Website Designing)، وتصميم المواقع على شبكة الإنترنت.

اللقاء الدوري لجمعية المعلنين البحرينيين

أقامت جمعية المعلنين البحرينيين – فرع الجمعية الدولية للإعلان في البحرين – لقاء العمل الدوري لأعضائها وضيوفهم، تحدث خلالها وزير التنمية والصناعة البحريني السابق **يوسف أحمد الشيراوي** عن: "فن الإتصال عند العرب – قديماً وحديثاً".

كما تحدّث رئيس الجمعية **خميس محمد المقلة** عن المرحلة الجديدة من التطورات السياسية التي تشهدها البحرين المرتكزة إلى ميثاق العمل الوطني. وأكّد على أهمية الإعلان كقوة حيوية داعمة للإقتصاد وكأساس لوسائل الإعلام المستقلة والمتنوعة ولمجتمع مفتوح.

من جهة أخرى أشاد **المقلة** ببيان جمعية الإعلان لدول مجلس التعاون الذي أصدره مجلس إدارة الجمعية بعد إجتماعه مؤخراً في دبي بدولة الإمارات العربية المتحدة، والمتضمّن رفض الجمعية للأسلوب الذي استولت فيه أطراف أجنبية على مصالح "الخليج للإعلان" في مشروعها المشترك "لينتاس الخليج" مع شبكة الإعلان العالمية "لولينتاس"، الذي تأسس في دبي العام 1992 بعد علاقة عمل وتعاون ناجحة بين الطرفين بدأت منذ العام 1982.

سحب جوائز حملة اليوروكوليكشن


عملية السحب

أجرى "اليوروكوليكشن" عملية سحب جوائز الحملة الترويجية في دبي تحت شعار "متعة في الشراء فرصة للربح" وذلك في مركز ورزيدنس البستان.

حضر الحفل مساعد المدير العام للمركز **عبد القادر حنقير**، ممثل الدائرة الاقتصادية **إبراهيم شاهين** ومدير اليوروكوليكشن **زيد زيدان**، وجاءت النتائج كالآتي:

- الجائزة الأولى: سيارة سمارت للفائز **حنا سالم**/ الإمارات.
- الجائزة الثانية: 20 ألف درهم نقداً للفائزة **آمال أحمد**/ الإمارات.
- الجائزة الثالثة: 5 آلاف درهم نقداً للفائز **جاسم محمد**/ قطر.

ماتيتو تفوز بجائزة مؤسسات النخبة

حازت شركة ماتيتو العالمية المتخصصة في مجال تحلية المياه ومعالجة المياه العادمة على جائزة مؤسسات النخبة من قبل غرفة تجارة وصناعة الشارقة. وسلّم الشيخ **سلطان بن محمد بن سلطان القاسمي**، ولي العهد ونائب حاكم الشارقة الجائزة لـ **محمد وهبه**، المدير التجاري لشركة ماتيتو في حفل خاص أقيم في اكسبو الشارقة.

وحازت ماتيتو التي تدير عملياتها في منطقة الشرق الأوسط وأفريقيا وآسيا من مكاتبها في الشارقة في دولة الإمارات على جائزة النخبة المخصصة للشركات والمؤسسات ذات الأداء الاقتصادي والاجتماعي المتميز ولمساهمتها الكبيرة في الحركة التطويرية والاقتصادية لإمارة الشارقة للعام 2000.

وقال **معتز غندور** المدير المسؤول لمجموعة ماتيتو: "نشعر بفخر كبير لتخصيصنا بهذه الجائزة القيّمة من حكومة الشارقة تقديراً للعمل الذي نقوم به منذ أن أسّسنا مكاتبنا الرئيسية في الشارقة، ونحن كشركة عربية نفتخر لتقدير حكومة عربية لإنجازاتنا".

الشيخ سلطان بن محمد يسلّم الجائزة لـ محمد وهبه





وليد فغالي مع عدد من كبار مسؤولي بلدية دبي

"ثري أم" تنفّذ حملة "دبي جديدة كل يوم"

تحالف قسم التصوير التجاري في شركة "ثري أم الخليج" مع بلدية دبي، لترويج شعار حملة "دبي جديدة كل يوم"، على حافلات النقل العام في المدينة، من خلال استخدام تكنولوجيا ثري أم سكوتشبرينت للتصوير التجاري "الرسوميات".

وكانت بلدية دبي طرحت حملة شعار "دبي جديدة كل يوم" العام الماضي، في أعقاب نشر كتابها الذي يحمل عنوان "دبي جديدة كل يوم"، والذي يبرز التغيرات الحديثة في أفق المدينة العمراني.

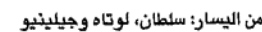
وقال **وليد فغالي**، مسؤول المبيعات في ثري أم – قسم التصوير التجاري: "تفخر ثري أم الخليج بالعمل مع السلطات المحلية لتعزيز صورة دبي كمركز سياحي متنامي الأهمية والشعبية".

قرض لـ فوباك اينوك من بنك الإمارات

أبرمت شركة فوباك اينوك الفجيرة المحدودة، أحد المشروعات المشتركة والمالكة لإحدى أكبر منشآت التخزين البترولية في الفجيرة، اتفاق اقتراض مع بنك الإمارات الدولي PJSC بقيمة 15 مليون دولار أميركي وذلك لتمويل المرحلة الثانية من منشآتها.

وكان "بنك الإمارات الدولي" PJSC بالتعاون مع بنوك أخرى، قد أقرض الشركة 52 مليون دولار أميركي لتمويل المرحلة الأولى من المشروع الذي يضمّ 20 صهريجاً بطاقة استيعابية قدرها 500 ألف قدم مكعب، ترتفع إلى 812 ألف قدم مكعّب مع اكتمال المرحلة الثانية من التوسّعات.

ووقّع اتفاق الاقتراض الثاني كل من المهندس **حسين سلطان** رئيس مجلس إدارة فوباك اينوك الفجيرة و**جيروم جيلينيو** المدير التنفيذي لشركة فوباك اينوك الفجيرة المحدودة و**إبراهيم لوتاه** المدير الأول لفرع "بنك الإمارات الدولي" PJSC الرئيسي في دبي ممثلاً عن البنك.


من اليسار: سلطان، لوتاه وجيلينيو



زيروكس: جولة بحرية لعرض الحلول والمنتجات

أعلنت زيروكس، شركة المستندات الرقمية العالمية، عن إطلاق مبادرة مهمة في المنطقة تحت اسم "دكيوكروز"، تشمل جولة خليجية على متن سفينة صممت خصيصاً لهذا الغرض، لتكون زيروكس بذلك أول شركة عالمية كبرى تجوب أنحاء المنطقة بحراً، لتقدم لعملائها أحدث منتجاتها وحلولها في مجال الطباعة وتكنولوجيا المعلومات، في كل من الإمارات، الكويت، البحرين، السعودية، عمان، قطر وإيران.

وقال **ريتشارد أدامو**، رئيس شركة زيروكس الشرق الأوسط والهند وآسيا وأوراسيا وأفريقيا: "تعزّز وتجدّد هذه المبادرة الفريدة التزامنا نحو منطقة الخليج، فهي ترمز إلى استثمارنا طويل الأمد في المنطقة، من خلال طرح أحدث ما توصّلت إليه شركة زيروكس العالمية من حلول في مجال إدارة المستندات الرقمية في المنطقة".

تعاون إعلاني بين SUBWAY وAMC

"SUBWAY" ثاني أكبر شركة مأكولات سريعة في العالم بدأت بالتعاون مع شركة AMC في إقامة حملاتها الإعلانية في دولة الإمارات العربية المتحدة.

"SUBWAY" لديها 16 فرعاً في الإمارات وهي من مطاعم المأكولات السريعة الأسرع نمواً في الدولة والعالم، ولديها 14531 موقعاً في العالم، ما يجعلها الرائدة في مجال سلسلة مطاعم السندويشات وتشتهر باستعمال المكونات الطازجة والصحية. إضافة إلى المجموعة الكبيرة من السندويشات اللذيذة تحتوي قائمة طعام SUBWAY على Party Platters و Giant Party Subs وهي أطباق من السندويشات التي تلائم جميع المناسبات مثل الحفلات والاجتماعات.

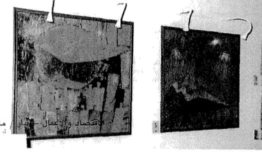
ستنفذ AMC جميع متطلبات SUBWAY التي تراوح بين الدعاية، التسويق والعلاقات العامة، إضافةً إلى ذلك ستقوم بتنفيذ حملة إعلانية مكثّفة خلال شهر نيسان/ أبريل لترويج سندويشات سيليكتس صبس الجديدة.

معرض اللوحات الفنية في مطار دبي الدولي

واصل معرض اللوحات الفنية في (مبنى الشيخ راشد) في مطار دبي الدولي، فعالياته ضمن إطار مشاركة دائرة الطيران المدني في دبي في مهرجان دبي للتسوّق 2001 وابراز الوجه الحضاري لدبي.

واستقطب المعرض الذي يعدّ الأول من نوعه الذي يقام في مطار دبي على مستوى الشرق الأوسط، جمهوراً واسعاً من المسافرين المحبين لفن الرسم المعاصر.

وتقوم شركة إعمار العقارية ش.م.ع بالتعاون مع دائرة الطيران المدني بالمشاركة في رعاية وتنظيم هذا الحدث، ما ساهم في إبراز هذا الحدث الفني الراقي.



خدمة التبريد المركزي في مركز الجيمي

استكملت الشركة الوطنية للتبريد المركزي "PJSC" – تبريد بالتعاون مع بلدية العين، أعمال الإنشاء الخاصة بتوفير خدمة التبريد المركزي الجيمي للتسوّق الجديد في العين. وقام الشيخ **سلطان بن طحنون بن محمد آل نهيان**، وكيل ديوان ممثل حاكم المنطقة الشرقية بافتتاح المشروع الجديد.

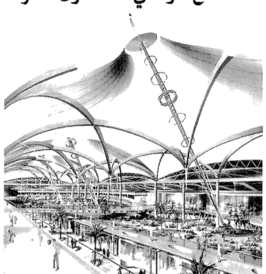
وقال **محمد درويش القمزي**، العضو في مجلس إدارة "تبريد" ورئيس لجنة المشاريع في "تبريد" ومدير المشاريع في مجموعة الأوفست في دولة الإمارات: "بافتتاح مركز الجيمي للتسوّق، تكتمل المرحلة الأولى من هذا المشروع المهم. وعند إتمام المشروع بالكامل، ستتمكّن المحطة من توفير خدمات التبريد لمباني البلدية والمستشفيات فضلاً عن مركز الجيمي للتسوّق والمنشآت المحيطة بالمشروع".

ويغطي مشروع محطة بلدية العين مساحة 1125 متراً مربعاً ويقوم حالياً بإنتاج وتوفير 2900 طن من التبريد لمركز الجيمي للتسوّق، وسترتفع طاقة إنتاج المحطة إلى أكثر من 5000 طن تبريد عندما تكتمل المرحلة الثانية من المشروع.


الشيخ سلطان بن طحنون بن محمد آل نهيان، محمد سيف المزروعي رئيس مجلس إدارة "تبريد" وداني صافي العضو المنتدب يعاينون محطة التبريد

وسيضمّ مركز الجيمي للتسوّق البالغة مساحته 146 ألف متر مربّع والذي طورّته شركة الدار لخدمات العقارات بالتعاون مع بلدية العين ودائرة تخطيط المدن، مجموعة من متاجر التسوّق والمنشآت الترفيهية، بما في ذلك دار للسينما وهايبرماركت كارفور. وستزوّد خدمة التبريد المركزي المستأجرين بمزايا مريحة أخرى عديدة لا توفرها وسائل التبريد التقليدية، بما في ذلك إتاحة درجات حرارة ثابتة مع إمكانية التحكم محلياً وبشكل أفضل في درجات الحرارة وخفض معدلات تلوث الضجيج وتوفر نوعية أفضل من الهواء.

الافتتاح الرسمي لـ صحارى سنتر



في حضور الشيخ **طارق بن فيصل القاسمي**، رئيس دائرة التنمية الاقتصادية في الشارقة، والمستأجرين الرئيسيين تمّ الإعلان عن افتتاح صحاري سنتر، أضخم مركز تسوّق في الشارقة، والذي يقع على بعد دقائق من دبي، والذي يضمّ أكثر من 150 من المحلات التجارية والخدمات.

وصحارى سنتر سيبدأ العمل بأسلوب جديد حيث سيقدم ضمن الـ 500 ألف قدم مربّع المخصصة لتجارة التجزئة أسماء بيوت أزياء ومستحضرات تجميل جديدة في الشارقة، كما سيضمّ المركز أكبر مجمعات السينما في الإمارات، وواحدة من أكبر مدن الملاهي والتسلية الداخلية في الشرق الأوسط.

حضر حفل الإعلان الرسمي جميع مسؤولي المحلات التجارية العريقة مثل ديبنهامز الذي تملكه مجموعة الشايع، ومسؤولي الشركات المشاركة أمثال سنشري سينماز وأدفينتشر لاند. وقال **عبد الرحمن بوخاطر**، وهو أحد الشركاء: "إن صحارى سنتر سيعكس التطور المستقبلي للتسوق والتسلية، فهدفنا خلق جو فريد من الإثارة حيث يتوافر التسوّق والمرح تحت سقف واحد".

وقال **جان بيار نمور**، مدير عام المركز: "لقد وسعنا حدود تجارة التجزئة لنقدم تجسيداً لتجربة تجارية مثيرة. إننا سعينا إلى جمع أفضل ما تقدمه هندسة البناء، الديكور الداخلي، والتجارة لنضمن لمتسوقينا الاستمتاع في كل زيارة، والتطلّع للزيارة التالية".

انترماركتس تروّج هواتف "تريوم"

أعلنت انترماركتس للإعلان وشركة "ميلتيل" للاتصالات التابعة لمجموعة ميتسوبيشي عن بداية التعاون الإعلاني والتسويقي بينهما لتقديم ماركة "تريوم" للهواتف المتحركة في أسواق منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وصرّح **أنطوان كعدي** مدير عام "ميلتيل" لمنطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا قائلاً: "نحن على ثقة تامة من أن تعاوننا مع وكالة متميّزة مثل انترماركتس للإعلان سيحقق لماركة "تريوم" من الهواتف المتحركة فرصة الانطلاق إلى آفاق جديدة في أسواق المنطقة كما حدث من قبل في أماكن أخرى من العالم".

وقال **ميشال قسطندي** المدير العام لوكالة انترماركتس للإعلان: "نحن سعداء باختيارنا الوكيل الحصري للإعلان عن منتجات "تريوم" للهواتف المتحركة في منطقتي الشرق الأوسط وشمال أفريقيا. إنه شيء مثير أن نعمل في مجال أعمال حديث، مبتكر ويمتاز بالتطور السريع. إن ميتسوبيشي شركة رائدة في مجال الاتصالات على مستوى العالم ونحن نتطلّع إلى تعزيز مكانة هواتف "تريوم" المتحركة في الصدارة في أسواق المنطقة".





خليل عواد مدير هورايزون (اليمين) وممثل كورتينا

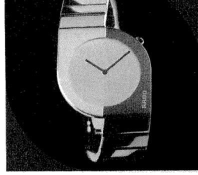
كورتينا: عقد إعلاني مع هورايزون

أبرمت شركة الألبان الحديثة "كورتينا"، إحدى أكبر الشركات السعودية العاملة في إنتاج وتعبئة الحليب والعصائر الطبيعية ومشتقاتها، عقداً إعلانياً مع وكالة HORIZON.FCB الإعلانية العالمية يقضي بأن تلعب الأخيرة دوراً ناشطاً في استشارات التسويق والاتصالات والحملات الإعلانية التي تهدف إلى زيادة مبيعات الشركة وتحسين صورة منتجاتها.

وتحظى الألبان الحديثة (كورتينا) بخبرة عريقة تمتد إلى العام 1984 حيث تأسست في مدينة جدّه لتغطي منطقة مكة المكرمة، الإقليمية. واليوم، تمتد منتجات الشركة (كورتينا وفروتينا) من خلال 9 فروع أساسية في كل من: جدّه، مكة المكرمة المدينة المنورة، الرياض، القصيم، تبوك، خميس مشيط، الخبر وسكاكا لتصل إلى المستهلكين في معظم مدن المملكة.

يذكر أن HORIZON.FCB تمتلك 8 فروع في الشرق الأوسط وأثينا، وهي تتبع لوكالة FCB العالمية التي تعتبر ثالث أقدم وكالة في العالم حيث يبلغ عمرها 126 عاماً.

سيريكس: تصميم جديد من رادو



يكون شكل الساعة عادةً إما دائرياً أو مربعاً، لكن ساعة "سيريكس" الجديدة تمزج ما بين الدائري والمربع، إضافة إلى ذلك فإن جزئي السوار لا يتقابلان ويطوقان المعصم لولبياً. اللونان الأسود والرمادي المعدني ينطلقان من مخلب السوار بشكل منفصل ويتّحدان ضمن ميناء الساعة، العقارب في غاية الأناقة والتناسق والتاج تمّ تثبيته في مواجهة المؤشر تعزيزاً لجمال الساعة وعنصر الإبتكار فيها. العلبة الحاضنة والسوار لساعة "سيريكس" الجديدة مصنوعان من سيراميك عالي التقنية، من هنا تمّت تسميتها "سيريكس" التي تشتقّ من كلمتي "سيراميك" و"هيلكس" اليونانية التي تعني الشكل الحلزوني من الكريستال الصفيري وهي مصقولة بدقة بالغة.

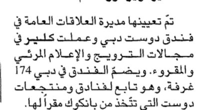
الوكيل شركة الغزالي للتجارة المحدودة.

مديرون

■ كلير لويز فرودشام



تمّ تعيينها مديرة العلاقات العامة في فندق دوست دبي وعملت **كلير** في مجالات الترويج والإعلام المرئي والمقروء. ويضمّ الفندق في دبي 174 غرفة، وهو تابع لفنادق ومنتجعات دوست التي تتخذ من بانكوك مقراً لها.



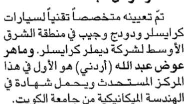
■ آدريان باركس

إنضمّ إلى صفوف شركة ITCC ليشغل منصب كبير المدراء الماليين، حيث من المقرر أن يساهم في إطلاق أسهم الشركة على أسواق "ناسداك". وسيتولى باركس ادارة النشاطات المالية والمحاسبية العالمية والخاصة.

■ ماهر عوض عبد الله



تمّ تعيينه متخصصاً تقنياً لسيارات كرايسلر ودودج وجيب في منطقة الشرق الأوسط لشركة ديملر كرايسلر. **وماهر عوض عبد الله** (أردني) هو الأول في هذا المركز المستحدث ويحمل شهادة في الهندسة الميكانيكية من جامعة الكويت.



■ خميس قزاز وغصون القاضي

تمّ تعيين **خميس قزاز** مديراً للمبيعات لمنطقة الخليج في مجموعة فنادق ومنتجعات راديسون ساس في مكتبها الإقليمي في دبي، ويحمل **قزاز** (أردني 28 عاماً) شهادة في الإدارة الفندقية.



كما تمّ تعيين **غصون القاضي** مديرة التدريب والموارد البشرية الإقليمية. وعملت **القاضي** (أردنية 31 عاماً) منسّقة إقليمية للموارد البشرية في الشرق الأوسط لفندقي المجموعة في الأردن.

■ هبة بلال



عينتها شركة ريد ترافيل اكزيبشنز التي تنظم "الملتقى" مسؤولة تسويق عملاء الشركة في الشرق الأوسط وشمال أفريقيا.

وستكون مهمة **هبة بلال** (ليبية) الإشراف على عملاء الشركة في 4 من أبرز معارضها المتخصصة، علماً أنها تتقن إلى جانب العربية، الإنكليزية، الألمانية، الفرنسية والإيطالية.

حشد كبير في افتتاح فندق روتانا جفينور

رئيس مجلس الوزراء **رفيق الحريري** ومعه كل الوسط السياسي والاقتصادي والديبلوماسي والإعلامي في لبنان، رعى الافتتاح الرسمي لفندق روتانا جفينور – بيروت الذي باشر عمله أوائل أيلول/ سبتمبر الماضي.

ضمّ الحفل الذي جمع أكثر من 800 شخصية يتقدمهم عدد من الوزراء والنواب وممثلي السلك الديبلوماسي المعتمد بحيث شكّلت المناسبة تظاهرة سياسية، اقتصادية، سياحية، مصرفية وإعلامية.

كان في استقبال المدعوين رئيس مجلس إدارة شركة روتانا **ناصر النويس** والرئيس التنفيذي **سليم الزير** وأركان الشركة، كما كان مدير عام الفندق **دانيال حجار** حريصاً على استقبال كل مدعو ومرافقته إلى المصعد الموصل إلى قاعة الاحتفال.

يضمّ الفندق 128 غرفة وعدداً من المطاعم، وهو تابع لشركة روتانا للفنادق والمنتجعات، وقد شهد منذ افتتاحه نشاطاً متميزاً وحقّق نسبة إشغال عالية.

هنا لقطات من الحفل:



الرئيس الحريري مفتتحاً ومحاطاً بأركان الفندق



...ويهم بقطع قالب الحلوى



من اليمين: أمل خوري، ريما حوراني، سليم الزير، ريما الزايد، ناصر النويس، مي صيداني، وسامي صيداني



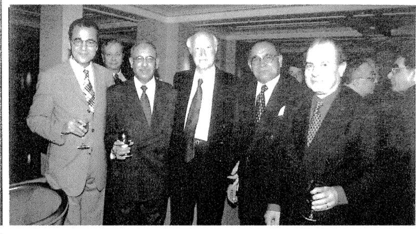
أنيس الجلاف وابراهيم لحود

تكريم الوفد السوري في برلين

لمناسبة زيارة الوفد الحكومي السوري لألمانيا، أقامت غرفة التجارة والصناعة العربية الألمانية حفل عشاء في برلين على شرف الوفد الوزاري السوري.

حضر المأدبة أعضاء الوفد الزائر وعدد من السفراء العرب المعتمدين إضافة إلى كبار المسؤولين المعنيين في الحكومة الإتحادية.

تصوير سيمون حريق



من اليمين: محمد عيسى سفير لبنان، د. محمد السعدي، د. محمد العمادي، سالم قواطين رئيس بعثة جامعة الدول العربية وأنيس ابو العلا

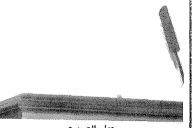


من اليسار: رايموند هوش مدير إتحاد بنوك برلين، د. محمد السعدي، نبيل كزبري ورؤوف أبو زكي

العمادي يتوسط الوفد السوري



الندوة السنوية
لـ "أريج لإعادة التأمين"



عدلي العسيري



من اليمين: محمد عبد الخالق (البحرين)، وليد محمد محمود (البحرين) وعبد الحميد العمادي (أريج)

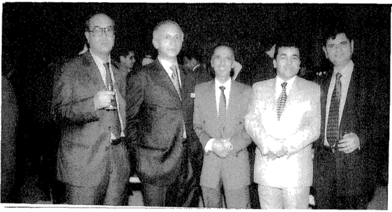
نظّمت شركة أريج لإعادة التأمين ندوتها السنوية الخامسة للشركات المسندة تحت شعار "أسواق إعادة التأمين: التغيير للأفضل أم للأسوأ؟"

شارك في الندوة التي استمرت 3 أيام 30 مشاركاً يمثلون أسواق الصين، نيبال، بنغلادش، اثيوبيا، ليبيا وتنزانيا.

مدير عام أريج لإعادة التأمين **عدلي العسيري** قال "أن الهدف الرئيسي من الندوة إتاحة الفرصة لمجموعة من عملاء الشركة للإلتقاء وتبادل الخبرات" مشيراً إلى أن إنعقاد هذه الندوة سنوياً يأتي ضمن ستراتيجية أريج للتركيز على الأسواق الأفروأسيوية.

المعروف أن أريج لإعادة التأمين شركة تابعة بالكامل للمجموعة العربية للتأمين التي تأسست العام 1980.

هنا لقطات من العشاء التكريمي الذي أقامته الشركة للمشاركين.



من اليمين: غسان حمامه، صلاح المبروك، عبد اللطيف الرخيص، عبد المجيد الشريف ومحمد المجراب



من اليمين: عبد الحميد العمادي، بيرسيه سكويرة، توفيق شهاب



صورة تذكارية للندوة

Offices and Representatives

Web Site: www.aiwa.com.lb

Exclusive Advertising Sales Representatives

LEBANON

Al-Iktissad Wal-Aamal
Minkara Center, Mme Curie St.
P.O.BOX: 113/6194 BEIRUT
TEL: 00 961 1 864139 - 864267 - 353577/8/9
FAX: 00 961 1 354952
Email: iktissad@iktissad.com

SAUDI ARABIA

Al-Iktissad Wal-Aamal
Dar Al Watan
P.O.BOX: 5157
RIYADH 11422
TEL: 966 1 4778624
FAX: 966 1 4784946
Email: aiwaksa@nesma.net.sa

U.A.E.

Al-Iktissad Wal-Aamal
P.O.BOX: 55034
DEIRA - DUBAI
TEL: 00 971 4 294 1441
FAX: 00 971 4 294 1035
Email: aiwa@emirates.net.ae

FRANCE

Al-Iktissad Wal-Aamal
C/O Butec
22, Rue La Boetie
75008 PARIS
TEL: 00 33 1 42 66 92 71
FAX: 00 33 1 42 66 92 75

KUWAIT

BOBYAN ECONOMIC CONSULTANTS
P.O.BOX: 22955 SAFAT
13090 KUWAIT
TEL: 965 2416647 - 2441231
FAX: 965 2416648

YEMEN

SURWAH ADV. & TOURS
YEMEN - 35 HADDA St.
P.O.Box: 1990 - SANA'A
TEL: 967 1 265132 - 276072
FAX: 967 1 275895

Local Media Representatives

JAPAN

SHINANO INT'L
AKASAKA KYOWA BLDG
1-16-14 AKASAKA
MINATO - KU, TOKYO 107
TEL: (813) 35846420
FAX: (813) 35055628

RUSSIAN FEDERATION & CIS

LAGUK CO.
Krasnokholmskaya Naberezhnaja
Dom 11/15, App. 132
109172 Moscow, Russian Federation
Tel : +7-095-911 2762, 912 1346
Fax: +7-095-912 1260, 261 1367

SOUTH KOREA

BISCOM
RM 521, MIDOPA BLDG.
145, DANGJU-DONG.
CHONGNO-GU, SEOUL. 110-071
KOREA
P.O. BOX 1916 SEOUL, 110-619
KOREA
TEL: (82-2) 739-7841
FAX: (82-2) 7323662

SWITZERLAND

LEADERMEDIA S.A.
CASE POSTALE 166,
ROUTE D'ORON 2
CH-1010 - LAUSANNE 10
TEL: (21) 653 50 71
FAX: (21) 652 12 90

UNITED KINGDOM

POWERS INTERNATIONAL LTD.
100 ROCHESTER ROW
LONDON SW1P 1JP
TEL : (00-44-207) 630 9966
FAX: (00-44-207) 630 9922

U.S.A

THE N. DE FILIPPES CORPORATION
130 WEST 42 STR. SUITE 804
NEW YORK, NY 10036 - 7802
TEL: (212) 391 0002
FAX: (212) 391 7666
E - MAIL: delstella@aol.com

OTHER COUNTRIES (*)

PUBLICITAS INTERNATIONAL
AVENUE DES MOUSQUINES 4
CH - 1005 LAUSANNE,
SWITZERLAND
TEL : (41 - 21) 213 61 31 FAX: (41 - 21) 213 62 22
Email: pid.hq@publicitas.com

(*) Including: GERMANY, ITALY, BELGIUM, SPAIN, FRANCE AUSTRIA, NETHERLANDS, GREECE, AUSTRALIA, PHILIPPINES, SINGAPORE AND MALAYSIA.

Advertisers' Index

